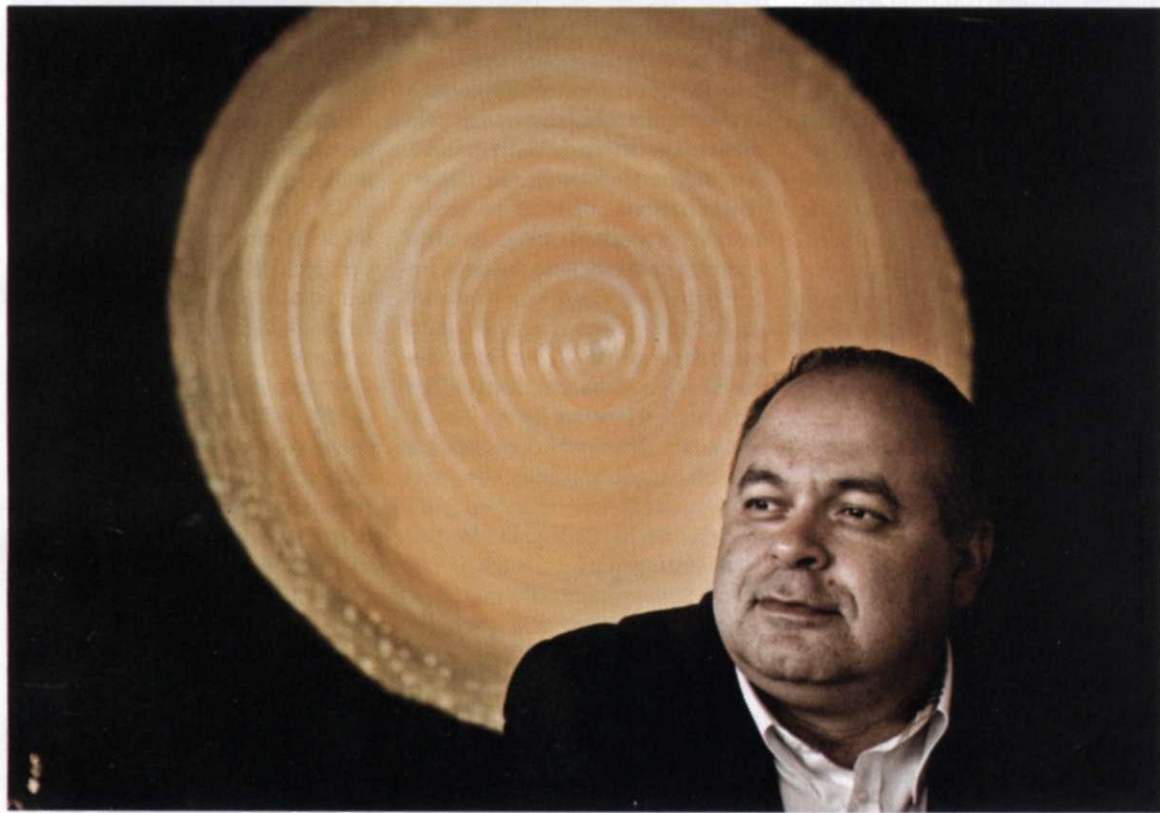


Uma união para ampliar horizontes também lá fora

Acordo com o Banco do Brasil cria uma potência e dá fôlego à expansão internacional da Mapfre



Santos, da Mapfre: o faturamento anual de 2000 equivale ao de 15 dias hoje

Na área financeira, os espanhóis encontram terreno fértil não apenas para os negócios bancários - como mostra bem o exemplo do Santander - mas também no ramo de seguros. Aqui, o principal representante é a Mapfre, maior grupo segurador da Espanha e, a partir de 2010, com a consolidação da parceria com o Banco do Brasil, um gigante em seguros patrimoniais e de vida do Brasil. Um feito e tanto para um grupo estrangeiro

que chegou há menos de 20 anos a um país com seguradoras brasileiras de peso, como Bradesco, Itaú Unibanco, Porto Seguro e SulAmérica.

Sem considerar saúde, capitalização e previdência, o faturamento consolidado da Mapfre com as seguradoras do Banco do Brasil - BB Seguro, Brasilveículos e Aliança do Brasil - chega a R\$ 7,7 bilhões. Desse total, a parte da Mapfre é de R\$ 4,1 bilhões. A parceria, costurada em 2009, foi acertada depois de

outra associação de pesos-pesados - da Porto Seguro com o Itaú Unibanco. Essa movimentação dos grandes grupos tornou ainda mais acirrada a competição no setor. O horizonte do ambicioso projeto hispano-brasileiro é amplo e visa romper fronteiras. Ademir Bendine, presidente do Banco do Brasil, disse que num futuro próximo a parceria, que hoje abrange seguros de carro, residência, empresariais, rural e de vida, entre outros, se internacionalizará.

O presidente mundial da Mapfre, José Manuel Martínez, classificou o BB como o parceiro ideal. "A parceria pode ajudar a Mapfre, já presente em 45 países, a expandir-se também globalmente", disse na ocasião do anúncio do acordo. A Mapfre pretende ganhar espaço onde o BB já tem agências, como no Japão, onde conta com uma base de cerca de 150 mil clientes, e também nos EUA, quando obtiver a aprovação de autoridades regulatórias para constituição de um banco de varejo.

A Mapfre desembarcou no Brasil em 1991, quando comprou 49% das ações da Vera Cruz Seguradora, fundada em 1955. Naquela época, a participação dos estrangeiros em seguros era limitada, e a inflação do país uma das mais altas do mundo. Mesmo assim, a aposta do grupo no Brasil se manteve firme. Em maio de 1996 adquiriu, por US\$20,5 milhões, a totalidade do capital da seguradora, mesmo após acumular perdas de US\$ 31,5 milhões entre 1991 e 1994 com os sucessivos e frustrantes planos econômicos para estabilizar a moeda e a economia brasileiras.

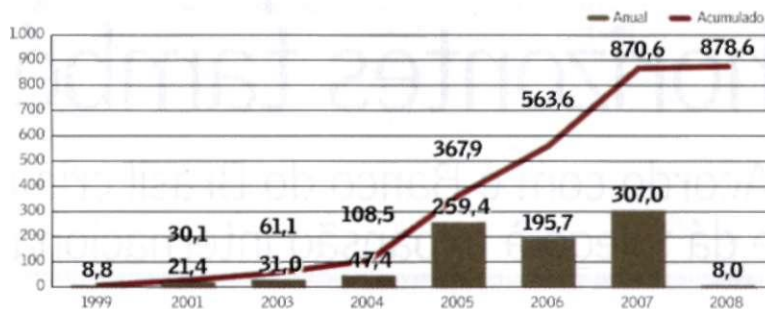
De 1994, quando finalmente o Plano Real obteve sucesso ao estabilizar os preços, até 1999, a Mapfre arrumou a casa. Mas foi só no início dos anos 2000 que o grupo realmente começou a crescer. Entre 2001 e 2008, o grupo fez aportes que se aproximam de R\$ 900 milhões numa mescla de investimentos em tecnologia, expansão geográfica, aquisições de empresas e de canal de distribuição alternativo. O investimento mais estratégico somou R\$ 225 milhões. Esse foi o valor pago ao governo paulista para se associar à Nossa Caixa, em 2005. O faturamento da Mapfre saltou de R\$ 200 milhões em 2000 para R\$ 4,4 bilhões em 2009. "O que faturávamos por ano agora faturamos a cada 15 dias", diz Antonio Cássio dos Santos, que comanda o grupo de empresas da Mapfre no Brasil há cinco anos.

Como recompensa pelo êxito, a subsidiária brasileira é citada com destaque nos indicadores mundiais do grupo espanhol. Santos também recebe os créditos. Ele foi reconhecido

Reforço de caixa

Aporte de capital da matriz na Mapfre Brasil, em R\$ milhões

Refuerzo de capital Aporte de capital de la matriz a Mapfre Brasil, en millones de Reales



Fonte / Fuente: Mapfre

do pelo quarto ano seguido como o melhor profissional de seguros pelo anuário Executivode Valor de 2010. "Ter uma estrutura focada, abrangência nacional, oferecer à sociedade todos os produtos e ter o apoio do acionista para execução dos projetos de expansão concretizam a estratégia da Mapfre de crescer num ritmo anual superior a 20%", diz. Os produtos da seguradora são distribuídos por mais de 11 mil corretores. Agora, com o BB, a Mapfre poderá explorar uma carteira de 52 milhões de clientes e um canal de vendas com 5 mil agências do banco espalhadas por 3,8 mil municípios.

Em 2009, mesmo diante de cenário internacional desfavorável e da queda de 0,2% do PIB brasileiro, a Mapfre mostra que vem fazendo o dever de casa ao obter o maior ganho de sua história no país - lucro bruto de R\$ 364,4 milhões, 29,4% maior se comparado ao ano anterior. Opera em todo o território nacional, com 123 sucursais e 2,7 mil empregados para atender mais de 15 milhões de segurados, praticamente 7% da população do Brasil.

Assim como a Mapfre, a indústria de seguros do Brasil evoluiu a uma taxa superior a duas vezes a do PIB na última década. A receita do setor, de R\$ 94,8 bilhões em 2009, foi 11% superior ao ano anterior. O lucro líquido consolidado se aproximou de R\$ 7 bilhões, quase 20% maior que o de 2008, obtido principalmente pelos esforços na redução de custos

para fazer frente à perda de receita financeira, resultado do ciclo de queda da taxa dos juros, segundo análise da consultoria Siscorp.

De acordo com relatório divulgado pelo Goldman Sachs em abril, as perspectivas para o mercado brasileiro são favoráveis por conta do crescimento da economia e da baixa penetração de seguros na população. Enquanto no Brasil o setor representa 3,5% do PIB, nas economias desenvolvidas o percentual é pelo menos o dobro. "Ao contrário de bancos, as seguradoras ainda não foram descobertas pelos investidores", diz o relatório. "Nesse cenário, a lucratividade e as margens das seguradoras devem se manter atrativas."

A expectativa é de que o faturamento da indústria de seguros salte dos atuais R\$ 100 bilhões para R\$ 140 bilhões até 2012, segundo estudo encomendado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg). Se a aposta do grupo Mapfre foi alta num período de estagnação e de incertezas, agora que virou sócio do maior banco do Brasil e que o país virou moda no mundo, o momento é de reinvestir os ganhos. "Estamos preparados para acompanhar o crescimento do Brasil, que segue firme na trajetória de ser a quinta maior economia do mundo em breve", diz Santos.

Para ganhar dinheiro em merca-

do tão competitivo e concentrado, a ordem é cortar custos, ser eficiente e ter escala para manter a rentabilidade. Segundo Santos, essa é a realidade mundial, e o Brasil está inserido nesse movimento de consolidação, que continuará, principalmente entre as seguradoras do segmento de seguro de pessoas, com venda de apólices de carro, casa e vida. "Só a escala permite oferecer ao consumidor serviços variados por um preço justo", diz.

Em grandes riscos, a parceria sem vínculos societários entre as seguradoras é uma tendência. Os contratos milionários para preparar a infraestrutura do Brasil para a Copa de 2014 e para os Jogos Olímpicos exigem o esforço de todos para garantir os recursos necessários esperados pelos investidores. O Programa de

Aceleração do Crescimento (PAC-2) prevê investimentos de R\$ 1 trilhão até 2014. "Os eventos trarão muitos negócios para as seguradoras, principalmente porque tudo tem de estar pronto mesmo com a ocorrência de imprevistos", aposta o presidente da Mapfre. Ou seja, um cenário promissor para a venda de seguro, sobretudo quando se incluem nele os efeitos das mudanças climáticas. Só as enchentes ocorridas no Rio de Janeiro no início de abril, com a morte de quase 300 pessoas, devem custar mais de R\$ 60 milhões para as seguradoras em indenizações por perdas de segurados com carros e casas, segundo estatísticas do Sindicato dos Corretores do Rio de Janeiro (Sincor-RJ). Nada comparado aos US\$ 7 bilhões estimados com o terremoto no Chile em fevereiro.

Outra realidade brasileira é o microsseguro. A expectativa é de que a venda de seguro para a população de baixa renda traga para as seguradoras algo próximo a 100 milhões de clientes. "O microsseguro pode contribuir para o crescimento sustentável de uma sociedade e, de quebra, dirimir a desigualdade", diz Santos. "Porém, para atingir esse objetivo, o mercado segurador precisa criar formas inovadoras de ter acesso ao público das classes D e E."

Tudo isso torna o Brasil o maior mercado da América Latina, onde a Mapfre é a líder na venda de seguros patrimoniais. Com esse panorama, logo o presidente da Mapfre Brasil estará contando que fatura por mês o equivalente ao reportado durante 2009. "É uma questão de tempo", diz ele.

SEGUROS POR DENISE BUENO

UNA UNION PARA AMPLIAR HORIZONTES EN EL EXTERIOR TAMBIÉN

El acuerdo con el Banco do Brasil crea una potencia y da aliento a la expansion internacional de Mapfre

En el área financiera los españoles encuentran terreno fértil no sólo en los negocios de la banca - como bien demuestra el ejemplo del Banco Santander - sino también en el ramo de los seguros. En esta área el principal representante es Mapfre el mayor grupo asegurador de España y, a partir de 2010, con la consolidación de su asociación con el Banco de Brasil, un gigante de los seguros patrimoniales y de vida en Brasil. Un hecho relevante para un grupo extranjero que comenzó sus operaciones hace menos de 20 años en un país con aseguradoras nacionales sólidas, como es el caso de Bradesco, Itaú Unibanco, Porto Seguro y SulAmérica.

Sin considerar las áreas de salud, capitalización y pensiones, la renta consolidada de Mapfre con las aseguradoras del Banco de Brasil - BB Seguro, Brasilveículos Aliança do Brasil - alcanza los 7.600 millones de reales. La asociación, concertada tras otra unión de pesos pesados, la de Porto Seguro con Itaú Unibanco, dejó todavía más renida la competencia en el sector de seguros. El horizonte del ambicioso proyecto hispano-brasileño es amplio y aspira a romper fronteras. Ademir Bendine, presidente del Banco do Brasil, afirma que en un futuro cercano esta sociedad, que hoy abarca seguros de autos, residencias, empresas, rural, de vida y otros se internacionalizará.

El presidente mundial de Mapfre, José Manuel Martínez, clasificó al BB como el "socio ideal". "Esta sociedad puede ayudar a Mapfre, presente hoy en 45 países, a expandirse globalmente", expresó en ocasión del anuncio del acuerdo. Mapfre pretende ganar espacio donde el BB ya tiene agencias, como en Japón, donde posee una base de cerca de 150.000 clientes, y también en los EE UU, cuando obtenga la aprobación de las autoridades para la constitución de un banco minorista.

Mapfre desembarcó en Brasil en 1991 tras la compra de 49% de las acciones de Vera Cruz Seguradora, fundada en 1955 por el grupo argentino Bunge y Born. En la época, la participación de grupos extranjeros en el

sector de seguros era limitada y la inflación en el país era una de las más altas del mundo. Sólo a inicios de este siglo que el grupo realmente comenzó a crecer. Una zaga que no se detiene. En 2000 Mapfre obtuvo ingresos de 200 millones de reales y llega al 2009 con 4.400 millones. "Lo que ganábamos al año, ahora lo obtenemos en 15 días", afirma Antonio Cássio dos Santos, que dirige al grupo de empresas de Mapfre en Brasil hace cinco años.

Según un informe divulgado por Goldman Sachs en abril, las perspectivas para el mercado brasileño de seguros son favorables debido al crecimiento de la economía y de la baja penetración de los seguros en la población. Mientras en Brasil el sector de seguros representa 3,5% del PIB, en las economías desarrolladas ese valor es de por lo menos el doble. La expectativa es que los ingresos del segmento salten de los actuales 100.000 millones de reales a 140.000 millones en 2012.

La alianza sin vínculos societarios entre las aseguradoras es una tendencia cuando se trata de grandes riesgos. Los millones de contratos de preparación de la infraestructura de Brasil para el Mundial de Fútbol de 2014 y los Juegos Olímpicos exigen un esfuerzo conjunto para garantizar los recursos necesarios exigidos por los inversores. El Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC-2) planea inversiones de hasta 1 billón de reales hasta el 2014. "Los eventos traerán muchos negocios para las aseguradoras, principalmente porque todo tiene que estar listo para la fecha y a pesar de los imprevistos que se presenten", asegura el presidente de Mapfre. Otra realidad brasileña es el microsseguro. La expectativa es que la venta de seguros a la población de baja renta les aporte a las aseguradoras algo cercano a los 100 millones de clientes. Eso hace de Brasil el mayor mercado de América Latina, donde Mapfre ya lidera la venta de seguros patrimoniales.