

# BRASIL NO FOCO DO MERCADO MUNDIAL

Com novos consumidores e projetos em execução, o mercado brasileiro atrai competidores cada vez mais fortes e poderosos

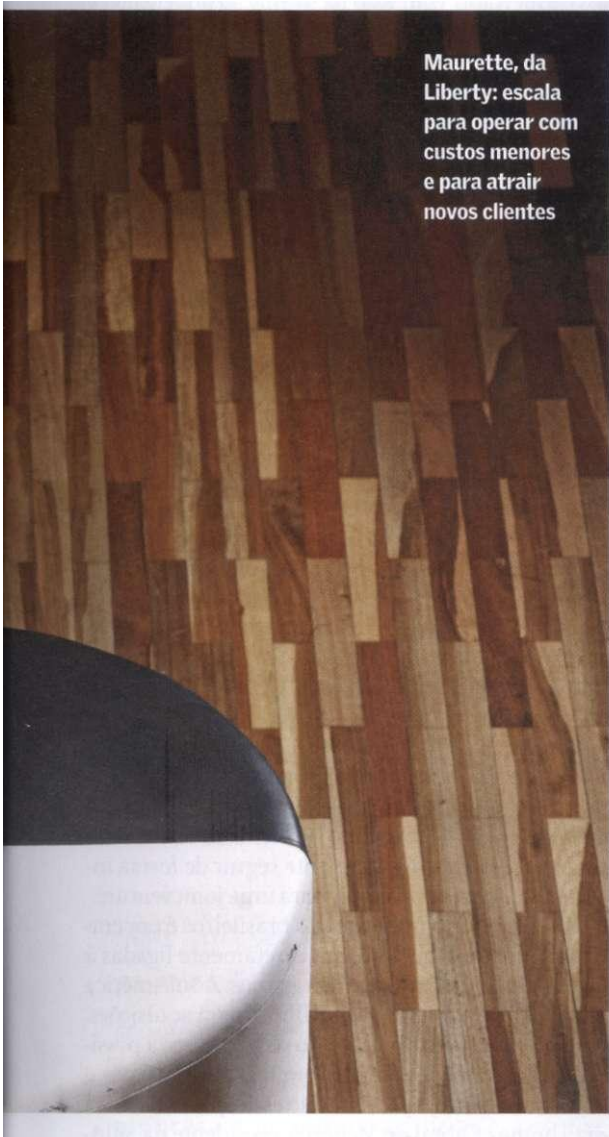
"Ele está em viagem internacional" ou "ele está em teleconferência com um grupo de investidores internacionais". "Ele vai demorar para voltar, pois está mostrando o Brasil para estrangeiros." Essas frases se repetem diariamente na boca das secretárias de altos executivos da indústria de seguros nos últimos dois anos. Quando um deles é encontrado, a resposta é a mesma para a pergunta sobre parcerias: "estamos atentos a boas oportunidades de negócios". O resultado é que a ponte aérea entre São Paulo e Rio de Janeiro, sem escala para os principais centros financeiros do mundo - Nova York, Londres, Zurique, Dubai e Pequim -, nunca esteve tão intensa.

Uma comitiva de seguradores da China recentemente lotou a sala de espera do Itaú Unibanco, no centro empresarial no bairro do Jabaquara, em São Paulo. Eles também passaram pela Bradesco Seguros, única entre as dez maiores seguradoras do Brasil que ainda não tem participação estrangeira. A companhia foi protagonista de uma das principais



negociações em 2010, ao adquirir relevante parcela do capital da OdontoPrev, principal operadora de plano odontológico do país. No início de maio, vários executivos de seguros se reuniram com uma comitiva do governo dos Emirados Árabes atrás de parcerias e tiveram uma agenda lotada de interessados em recebê-los.

Entre 22 e 28 de maio, cerca de 50 dos principais CEOs das seguradoras, resseguradoras e corretoras do mundo visitaram o Brasil para a realização do principal evento internacional da Geneva Association, entidade sem fins lucrativos que lidera discussões e estudos da indústria. Muitos deles afirmam



Maurette, da Liberty: escala para operar com custos menores e para atrair novos clientes

RENATO ZACCHINI VALDOR

dos Estados Unidos. "Após a compra da Indiana, da família Afif Domingos, passamos a ser a quinta maior seguradora de automóvel no Brasil, e a escala obtida nos permite ter custos menores para conquistar cada dia mais clientes", diz Luis Maurette, presidente da subsidiária brasileira.

Anna Tavares de Mello, advogada e sócia do Trench, Rossi e Watanabe, tem uma boa resposta para explicar tamanha onda de fusões e aquisições. Ela esteve envolvida na recente compra da UBF Seguros pela Swiss Re e pelo International Finance Corporation (IFC), braço do Banco Mundial para o setor privado. Também participou da compra de 50% do capital da brasileira Mongeral pela holandesa Aegon.

"Temos muitos investimentos em infraestrutura e expansão pela frente, com centenas de projetos saindo da gaveta. Ainda por cima as seguradoras têm novos consumidores para conquistar, como a emergente classe média, que nunca teve acesso ao seguro. Como o mercado brasileiro não tem capacidade para absorver todos esses riscos, abre infinitas oportunidades de fusões e aquisições", diz com naturalidade. A entrada de capital estrangeiro ou a fusão entre brasileiras permite que as empresas possam seguir seu ritmo de crescimento dentro das regras de solvência e aumento de capital.

Há investidores estrangeiros para todos os segmentos, seja para comprar parte de uma seguradora, seja para investir em canais alternativos de vendas. Há interessados em comprar corretoras e resseguradoras também. Enquanto os locais buscam capital para atender a explosiva demanda da classe C, os estrangeiros querem ofertar recursos financeiros e tecnológicos e know-how de produtos, assim como modernos meios de distribuição, como as redes sociais.

O fato é que o novo cenário brasileiro fez surgir verdadeiros impérios. Com a tendência de queda dos juros e do *spread*, os bancos correram para elevar o ganho com serviços, em que o seguro, a previdência e a capitalização chegam a representar uma boa fatia do lucro. A espanhola Mapfre aportou quase R\$ 1 bilhão para ser parceira do Banco do Brasil em vida e ramos elementares em 2010. Neste ano foi a vez da Zurich de investir pesado para montar uma joint venture com o Santander na venda de seguros, exceto automóvel e capitalização.

O Banco do Brasil foi o que mais movimentou as participações acionárias num longo processo que já completou dois anos. Além da Mapfre, que

que o Brasil tem um dos mercados de seguros mais dinâmico do mundo. O resultado disso é o setor ter uma imensa lista de fusões e aquisições. Está tão grande que para ser publicada tem de ser drasticamente resumida. Só a Brasil Insurance, única corretora de seguros listada na BM&FBovespa, já fez 31 negociações e avalia várias outras, com perspectivas de serem concluídas ainda neste ano.

Considerando-se as empresas estrangeiras sem vínculos bancários, o Brasil tornou-se uma das principais operações de grupos internacionais. A Liberty Seguros, por exemplo, é hoje uma das maiores operações internacionais da quinta maior seguradora

## FUSÕES E AQUISIÇÕES



Caffarelli, do Banco do Brasil: até 2012, 25% do lucro do banco virá de seguros

assume a venda de seguro de automóvel antes comandada pela SulAmérica, mudou as parcerias existentes com o objetivo de deter o capital. Reforçou a parceria com a Principal em previdência, que ganhou exclusividade por mais de 23 anos, e ficou apenas com a Icatu em capitalização.

Agora o BB só aguarda o BNDES finalizar o estudo sobre o valor do IRB Brasil Re para comandar, com 33% e uma *gold share*, o maior ressegurador local do país, numa parceria com Bradesco e Itaú. "Nossa expectativa é que a área de seguridade represente 24% do ganho do banco até 2013. Já passamos de 10% para quase 14%", diz Paulo Rogério Caffarelli, vice-presidente do Banco do Brasil, responsável pela área de seguridade.

O Itaú não ficou atrás. Em novembro de 2008, com a fusão com o Unibanco, as operações de seguros ganharam peso. No mesmo mês, o Unibanco comprou a participação de 50,1% que o American International Group (AIG) detinha em sua seguradora por US\$ 805 milhões, encerrando 11 anos de uma das parcerias mais bem-sucedidas da história do mercado de seguros.

O Itaú também comprou a participação da XL Insurance na Itaú XL Soluções Corporativas. A última, e tida como a principal de todas, foi tornar-se sócio da Porto Seguro para a venda de apólices de automóvel e residência. "O objetivo é atender os diversos segmentos de mercado, com foco na satisfação dos clientes e na gestão de riscos", diz Marcos Lisboa, que assumiu recentemente como CEO de seguros do Itaú.

Há também operações em que o banco prefere vender a carteira de seguros para uma seguradora independente e ganhar dinheiro com a operação de *bancassurance*. Nesse tipo de negócio o parceiro pode usar a rede do banco para vender apólices e o banco recebe uma comissão e não assume nenhum risco.

É o caso da HSBC Seguros. "Nossa estratégia foi bem-sucedida em todo o mundo, onde fechamos parcerias importantes, como Allianz, HDI, SulAmérica, entre outras", conta Fernando Moreira, presidente da empresa. A alemã HDI foi quem comprou a carteira de automóveis do banco inglês no passado. "Hoje a parceria representa 10% do nosso faturamento no Brasil", informa João Francisco, presidente da HDI.

O mesmo aconteceu com a Marítima Seguros e com a japonesa Yasuda. "A parceria nos trouxe capital, know-how, tecnologia", conta Francisco Cauby Vidigal Filho, vice-presidente da Marítima. A alemã Allianz já tentou negociar com a Bradesco no passado e vendeu a carteira de vida e previdência para o Itaú. Agora segue carreira solo. O grupo está atento aos movimentos do mercado. "Tudo depende do preço", afirma Max Thiermann, presidente do grupo.

A francesa AXA, que deixou o Brasil há alguns anos, monta uma equipe de executivos por meio de *headhunters*. Pela equipe já contratada ainda não está claro se tentará novamente seguir de forma independente ou se vai partir para uma joint venture.

Atualmente, o interesse dos brasileiros é por empresas menores, que estejam diretamente ligadas à estratégia de crescimento dos grupos. A SulAmérica afirma ter em caixa R\$ 800 milhões para aquisições. "O bom momento do país e do setor oferece a possibilidade de um crescimento orgânico importante, e a SulAmérica está aproveitando essa oportunidade", diz Thomaz Cabral de Menezes, presidente da SulAmérica, que em abril finalizou a compra da Dental Plan, para avançar em seguro odontológico, e da participação do Banco do Brasil na Brasilsaúde.

Para consolidar o avanço em território nacional, as seguradoras estrangeiras investem não só em inovação e tecnologia mas também no campo político. Abriram uma associação para defender seus interesses no Brasil. A decisão do governo de limitar em 20% o repasse dos contratos para empresas do mesmo grupo foi o estopim. "O objetivo é construir um diálogo produtivo para o crescimento sustentável e responsável da indústria de seguros", afirma Maurette, da Liberty.