



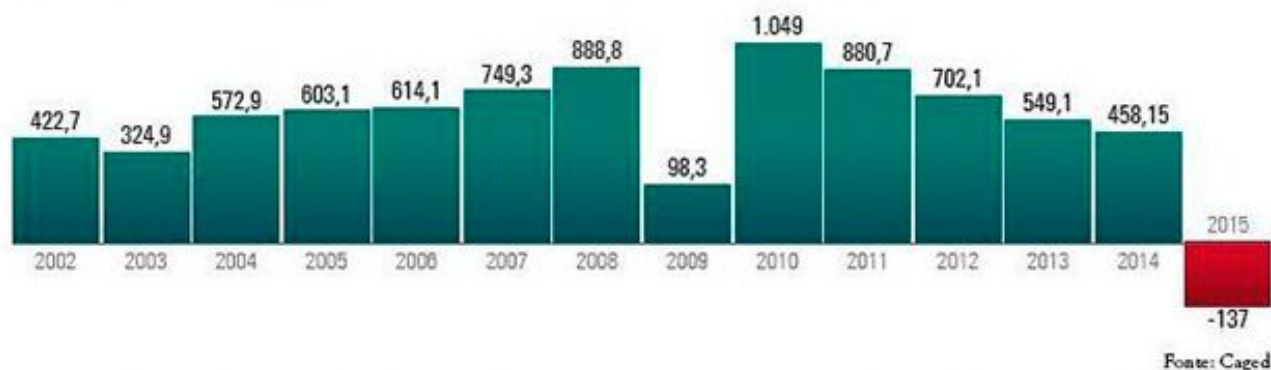
Era 2012. Em seminário promovido pela Coface Brasil, a economista Zeina Latif, atual presidente da XP Investimentos, fez previsões que poucos ousavam naquela época, quando o País ostentava indicadores de inflação sob controle, crédito farto e barato, juros baixos e balança comercial superavitária. Na ocasião, ela apresentou, por exemplo, que a cena já combinava queda nas exportações, déficit comercial, diminuição do investimento externo, aumento da dívida pública e tendência de escassez de crédito, convergindo para volta da inflação e dos juros altos.

Diante do pleno emprego e da renda em patamares elevados, parecia ficção. Mas, desde então, o País tem vivenciado situação tão negativa ou pior. Há também em curso uma grave crise política, com o governo contestado nas ruas e registrando os mais reduzidos índices de popularidade, de modo que não temos o cenário ideal para o empreendedorismo.

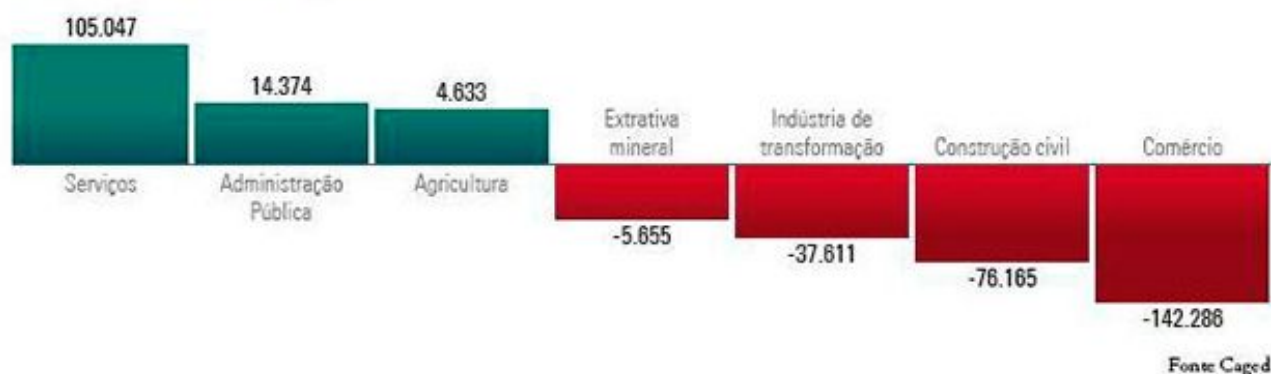
Um levantamento da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e do Instituto Ipsos, divulgado no início de maio, apontou que a confiança do brasileiro na economia atingiu o menor nível desde 2005. É assim que o Índice Nacional de Confiança (INC) registrou 104 pontos em escala que varia de zero a 200 pontos. Com quedas consecutivas desde novembro do ano passado, a evolução do INC tende a ficar mais aguda, comprovando que o consumidor não está satisfeito com a situação econômica atual.

Apesar da esperança depositada no ajuste fiscal, as projeções são pouco animadoras no curto prazo. O desemprego segue minando o consumo e, de acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho, o País perdeu 137 mil postos em 2015, com os setores do comércio, construção civil e indústria de transformação como destaques negativos. A expectativa é de piora desse quadro no decorrer do exercício. Paralelamente, segundo o relatório Focus do Banco Central divulgado em maio, o PIB deve apresentar retração de 1,2% e a inflação pode chegar a 8,2% ou mais.

## SALDO DE VAGAS DE JANEIRO A ABRIL (EM MIL)



## SALDO DE VAGAS NOS QUATRO PRIMEIROS MESES DE 2015, POR SETOR



### As apostas dos executivos

Os executivos e especialistas ouvidos pela reportagem do JCS concordam, no entanto, que é hora de empreender, pois se trata de oportunidade única para diversificar o mix de carteira, alavancado resultados positivos para toda a cadeia produtiva, como opina o economista Samy Dana. "É claro que não veremos muito estímulo à venda do seguro de automóvel, mas acredito que haverá oportunidades para novos nichos", diz.

O diretor da Bradesco Seguros, Marco Antonio Gonçalves, avalia que a "capacidade ociosa" do setor ainda é bastante expressiva. "O Brasil é a sétima economia do mundo, mas no ranking mundial do seguro estamos em 13º lugar. Há, portanto, um gap importante para reduzirmos e o momento é o ideal para buscarmos oportunidades", declara Gonçalves, que é também presidente do Conselho Empresarial de Seguros e Resseguros da Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ).

Já o CEO da Willis Brasil, José Otávio Sampaio, reforça que o cenário econômico não pode representar uma barreira para os negócios. "Mais do que nunca, temos que nos desafiar para buscarmos soluções e inovações que possam ajudar nossos clientes a enfrentar momentos como esse. Acreditamos que devem ocorrer melhorias e já temos indicadores disso, como clientes que nos procuram com projetos interessantes para o segundo semestre", antecipa.

Então, se realmente há oportunidades, onde elas estão? Uma pista pode ser o resultado de pesquisa da Serasa Experian sobre perfil do consumidor de seguros. Mas o que pensam alguns

executivos do mercado cujas companhias têm apostado na diversificação de portfólio como um dos movimentos para enfrentar a crise? Ainda há nichos pouco explorados e com espaço para crescer?

A Liberty Seguros, por exemplo, celebra a operação bem-sucedida com a carteira de seguros para pequenos negócios. "Após sucessivos anos com crescimento na casa dos 30%, fechamos em 2014 com crescimento de 9,4%. O resultado foi dentro do esperado e, para 2015, nossa expectativa é que os números melhorem ainda mais", diz a diretora de Seguros Patrimoniais Empresariais, Rosy Brode Herzka.

Os produtos com maior destaque são destinados aos segmentos de escritórios, consultórios, bares e restaurantes, hotéis e pousadas. Mas, segundo a executiva, as apólices para salões de beleza, pet shops e livrarias têm maior possibilidade de crescimento, pois são grandes mercados ainda inexplorados.

A respeito do segmento, José Otávio, da Willis, faz a ressalva de que, de forma geral, o brasileiro não possui a cultura do seguro. "Em geral, as PMEs optam pela contratação de seguros básicos. Mas, em momento de crise, os empresários buscam se proteger da melhor forma possível contra despesas inesperadas e, dessa forma, acredito que deve haver um crescimento na contratação de seguros por parte dessas empresas."

Outro nicho que pode ser foco do mercado é o seguro ambiental que, segundo projeções de especialistas, pode crescer até 50% em 2015. "Observamos que a demanda pelo produto tem aumentado, seja em função de exigências contratuais ou, até mesmo, da questão ecológica", diz a coordenadora de RC Ambiental da AIG Nathália Gallinari. "No segmento de transporte, por exemplo, tem sido muito comum a exigência, pelos embarcadores, das apólices de seguro ambiental aos transportadores."

Já o gerente de Linhas Profissionais da Argo Seguros, Roberto Pitombeiras, menciona o seguro de RC Profissional, desenhado para profissionais liberais como médicos, dentistas, advogados e engenheiros. "Por mais que as seguradoras façam a lição de casa ao criar os produtos e divulgá-los, quem leva a solução ao segurado é o corretor de seguros. Então, temos uma grande oportunidade para a categoria, uma vez que é cada vez mais relevante no Brasil a proteção contra erros no exercício profissional", diz.

No ano passado, segundo dados da Susep, a carteira de RC Profissional da Argo Seguros alcançou 12 mil segurados ativos, conquistando 10% de participação no mercado. Desde 2013, quando teve início a operação, o crescimento registrado é de 100% ao ano e a meta é manter esse ritmo em 2015.

Apostando no seguro garantia judicial, o CEO da Willis Brasil, José Otávio, chama a atenção para a maior aceitação dos juízes para esse instrumento de garantia. "A expectativa é que o ramo registre um crescimento entre 10% e 15% neste ano, muito em função da necessidade das grandes corporações, que são mais fiscalizadas pelo Fisco, de se defenderem em processos cujas autuações, às vezes, são bilionárias". A regulamentação sobre a matéria saiu em novembro de 2014, quando foi aprovada a Lei 13.043 que altera dispositivos da Lei de Execuções Fiscais (6.830/80) e equipara as apólices de seguro garantia às fianças bancárias na execução da cobrança de dívidas ativas.

O vice-presidente da Berkley, Robert Huffnagel, reforça que, além de estimar crescimento por ramos, os corretores de seguros podem diversificar a atuação com a venda cruzada, ou seja, oferecendo outro produto a quem já tem seguro de automóvel, residencial ou vida, por exemplo. Uma das possibilidades é o seguro fiança locatícia, que já conquistou quase 30% do mercado, segundo dados do Sindicato da Habitação (Secovi). "Nosso produto foi reformulado em 2014 para ficar mais competitivo e pode ser mais um diferencial do corretor de seguros", afirma.

Na frente dos novos produtos, a Porto Seguro lançou, em maio, um produto para atender os setores de construção civil, medicina, odontologia e medição, contemplando proteção para retroescavadeira, pá carregadeira, perfuratriz, niveladora, aparelhos de ultrassom, ressonância, Raio X e endoscopia, entre outros aparatos.

A apólice prevê indenização para dano físico ao bem, subtração, problemas elétricos, perda de pagamento de aluguel, despesas fixas, responsabilidade civil para o operador da máquina e cobertura de danos no deslocamento do equipamento. "O seguro de Máquinas e Equipamentos possui coberturas que vão ajudar os profissionais e empresas de inúmeros ramos e de diferentes escalas, a fim de proteger seus aparelhos, sem que um sinistro possa comprometer a continuidade do trabalho", diz o gerente de Ramos Elementares da Porto Seguro, Marcelo Santana.

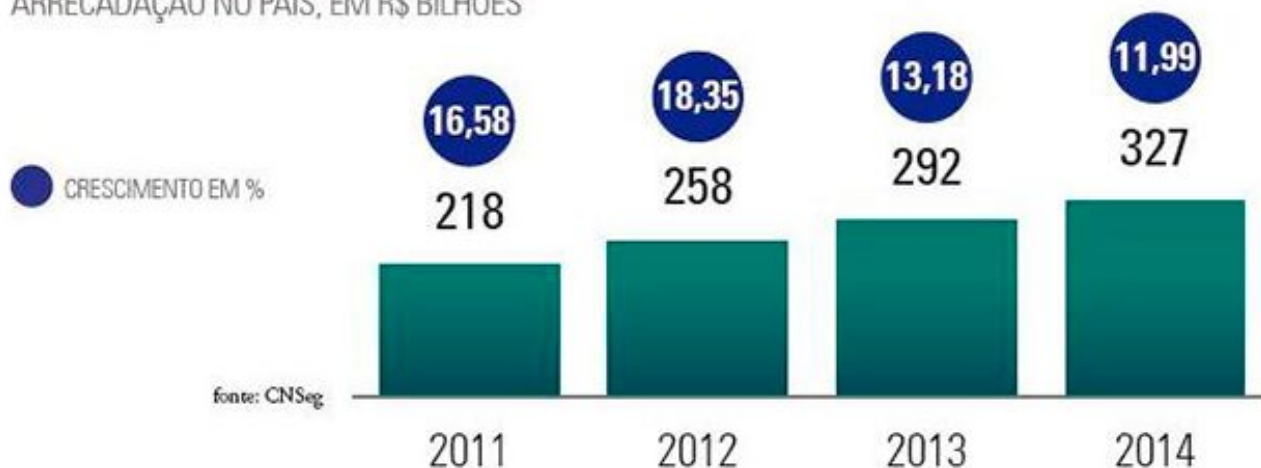
A companhia agora também investe em seguro saúde para pets, após anunciar em abril a aquisição de 51% da Health for Pet, nascida em 2014 com planos a partir de R\$ 54 mensais e 1,2 mil vidas na carteira. "Com essa parceria, oferecemos planos de saúde para cães e gatos. Além disso, os clientes contam com a possibilidade de acionar o atendimento domiciliar e internação, quando necessário", diz o diretor geral da Porto Seguro, Roberto Santos, ressaltando que o produto é oferecido na Grande São Paulo, onde já conta com cerca de 200 clínicas credenciadas e, na Baixada Santista, mas deve se expandir para outras cidades no decorrer do ano.

### A receita dos corretores de seguros

Em ambiente assolado por corrupção e números macroeconômicos desfavoráveis, o que temos é grandes dificuldades de setores como comércio varejista, indústria automobilística, construção civil e mercado imobiliário, entre outros. O reflexo imediato pode ocorrer em carteiras como veículos, transportes, riscos de engenharia e garantia, cujo crescimento deve ser menos expressivo neste ano.

## MERCADO DE SEGUROS

ARRECADAÇÃO NO PAÍS, EM R\$ BILHÕES



Mesmo assim, segundo projeções da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), o mercado deve crescer cerca de 10%, depois de apresentar média de 15% de 2011 a 2014. Entretanto, segundo dados da Susep, o primeiro trimestre surpreendeu, com expansão de 22% no lucro das seguradoras. Mas, além de buscar novos nichos, a lição de casa deve ser a da austeridade e do controle, conforme relatam alguns corretores de seguros, cuja receita vale para grande parte dos pequenos e médios empreendedores do País.

"Neste momento de crise, é necessário estar atento às oportunidades de negócios, vendendo soluções para os problemas das pessoas", diz o coordenador da Comissão Oportunidades de Negócios do Sincor-SP, Arnaldo Odlevati Junior, cuja manifestação é similar ao do diretor regional de Ribeirão Preto, Vicente Tozzo, para quem "os corretores de seguros devem oferecer produtos e serviços para ampliar o mix de carteira, de modo que o conselho é se reinventar."

Nessa linha, a corretora de seguros Clarice Dantas aponta que é possível obter resultados favoráveis na corretagem de seguros, mesmo diante de cenário adverso, mas o trabalho é intenso. "Temos de encontrar outras formas de fidelizar, trabalhado a prospecção dentro da própria carteira e não deixando que o cliente busque fora o que podemos comercializar", reforça.

Para o diretor regional da Zona Leste do Sincor-SP, José Carlos Rossatto, o ambiente exige foco total na gestão dos negócios, utilizando canais de comunicação, como as redes sociais, bem como e-mail marketing para aumentar a base de potenciais clientes. "Também é fundamental contar com um programa de gestão e controle para ter a posição das finanças e dos índices de renovação."

Odlevati ressalta a importância de participar dos grupos de trabalho em que os membros estão focados em gerar negócios às empresas participantes. Além disso, na esfera administrativa, ele mantém uma planilha de custos atualizada diariamente, "para avaliar as contas que mais oneram, tentando criar alternativas de redução."

Já a corretora Clarice indica também o investimento em e-mails marketing, mas diferenciados, evitando estressar os clientes, assim como o trabalho nas redes sociais e até whatsapp, a fim de facilitar o atendimento e a comunicação. "Hoje vivemos na era da conectividade, se não nos mexermos para acompanharmos essa evolução, vamos pontualmente perder novas oportunidades de negócios", alerta.

Ela ainda relata que, no seu caso, também como estratégia para driblar a crise, muitos custos foram cortados e os gastos são focados apenas no essencial. "Nossos clientes gostam de receber cartão de aniversário em papel. Mas é inviável, então optamos pelo envio eletrônico. Fazemos impressão apenas do que for necessário e, em dias claros, aproveitamos o máximo de luz natural para economizar na energia elétrica. Hoje, captamos água da chuva para várias atividades referente à limpeza da corretora, reduzindo em 70% a conta com a Sabesp", conta Clarice.

## **MAPA DE OPORTUNIDADES**

### **Seguros para PMEs**

O segmento de seguros para pequenos negócios está em forte expansão. Em 2009, o número de organizações de pequeno porte somavam 660 mil. Em 2014, totalizaram mais de 1 milhão, com elevação acima dos 45%, superando a taxa de crescimento das médias e grandes empresas (MGE) no período, de 31,2%, segundo o Instituto Endeavor. Outro ponto importante é o perfil dos novos empreendedores, que reforça uma mudança cultural. Hoje, 69% daqueles que decidem abrir um negócio são motivados pela percepção de uma oportunidade de mercado, e não mais por necessidade, como a falta de emprego. "Enxergamos muitas oportunidades para os corretores nesse segmento, já que apenas 30% das pequenas empresas possuem seguro. Ainda há muito que explorar com esse público", afirma a diretora de Seguros Patrimoniais Empresariais da Liberty Seguros, Rosy Brode Herzka.

### **Seguro ambiental**

As indústrias de óleo e gás, química e petroquímica são o principal alvo do seguro ambiental, liderando a demanda pelo produto. Em seguida, aparecem as empresas que atuam com mineração, papel e celulose, que também geram grandes quantidades de poluentes. As coberturas do seguro também podem ser adequadas para grandes empreendimentos que exigem controle ambiental e

para transportadoras de cargas inflamáveis ou tóxicas, entre outras. Em virtude da Política Nacional de Resíduos Sólidos, em vigor desde 2010, existe agora o conceito de lógica reversa, que sugere o seguro ambiental como instrumento eficaz de iniciativas públicas e privadas com foco no equilíbrio ecológico. Paralelamente, a Lei Estadual de Áreas Contaminadas, de 2013, reserva papel ao seguro ambiental para proteção da qualidade do solo e de áreas contaminadas, obrigando a contratação de apólice em situações que envolvam operações de despoluição.

## **RC Profissional**

Com coberturas que podem proteger os profissionais para danos materiais, corporais e morais, indenizando sentenças judiciais contra o segurado, o RC Profissional tem amplo espaço para crescer no mercado nacional. No Brasil, são cerca de 420 mil médicos, 800 mil advogados e 600 mil engenheiros, por exemplo, e, em média, nem 10% possuem seguro, segundo o gerente de Linhas Financeiras da Argo Seguros, Roberto Pitombeiras. Além disso, a questão do RC vem crescendo de importância porque as leis do Brasil são rígidas e a sociedade, de uma maneira geral, tem acionado cada vez mais o sistema judiciário para pleitear reparação, em linha com maior conscientização, acesso à informação e nível de exigência dos clientes.

## **Seguro Fiança Locatícia**

Conforme dados da Susep, as contratações do seguro fiança locatícia movimentaram R\$ 369 milhões em prêmios ao longo de 2014, um crescimento de 8,3% em relação ao ano anterior. A expectativa é de avanço, conforme corretores de seguros e executivos consultados pelo JCS, uma vez que a figura do fiador está perdendo fôlego. Além disso, o ramo tem cerca de 30% do mercado, mas deve se beneficiar da retração das vendas e do financiamento de imóveis novos, de modo que a locação fica mais em evidência. Vale lembrar que, além de oferecer cobertura para inadimplência no pagamento do aluguel, o produto conta geralmente com serviços agregados, como chaveiro, eletricista, encanador, entre outros.

## **Seguro saúde para pets**

Atrás apenas dos Estados Unidos, o Brasil possui a segunda maior população de cães e gatos do mundo, com o setor movimentando R\$ 16 bilhões em 2014, 8,2% de expansão sobre o ano anterior. Do faturamento total, a demanda por atendimento veterinário está no patamar de 20%, ou algo em torno de R\$ 3 bilhões, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet). Os cuidados com a saúde dos pets têm registrado crescimento de 10% ao ano, demonstrando o potencial de avanço do seguro saúde para pets no País.



## PERFIL DO CONSUMIDOR DE SEGUROS

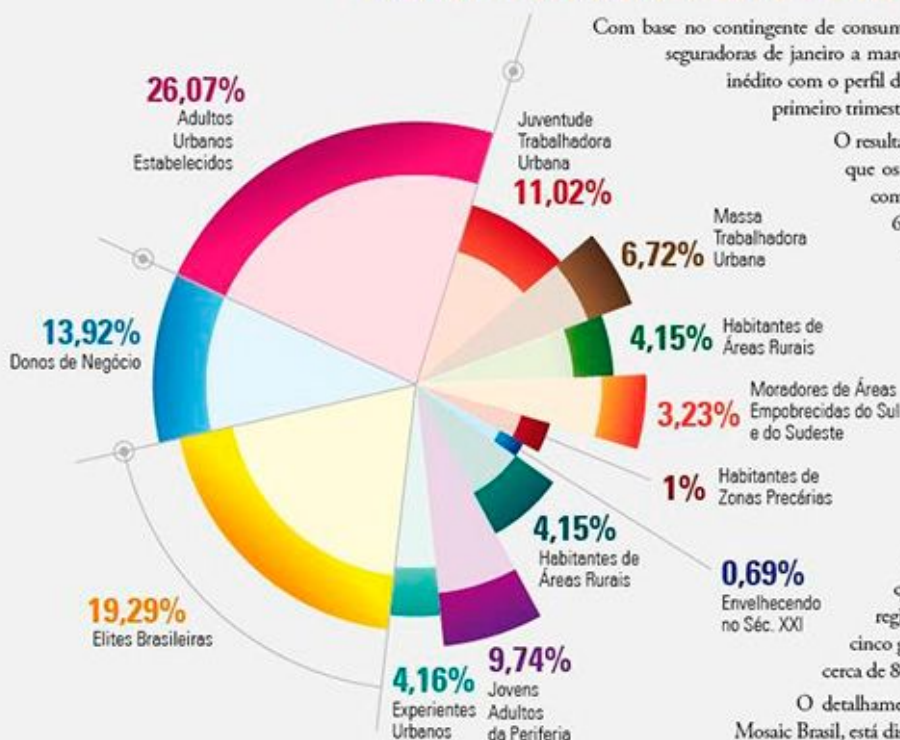
Com base no contingente de consumidores que tiveram consultas de crédito feitas pelas seguradoras de janeiro a março, a Serasa Experian divulgou em maio um estudo inédito com o perfil dos brasileiros que mostraram interesse por seguros no primeiro trimestre de 2015.

O resultado, que obedece à segmentação Mosaic Brasil, aponta que os “adultos urbanos estabelecidos” são predominantes, com 26,07% do total. O grupo tem, em geral, entre 30 e 60 anos, boa escolaridade e um padrão de vida relativamente confortável, segundo a Serasa Experian.

Em seguida, aparecem as “elites brasileiras” (19,29%), que englobam os adultos com alto padrão de vida, acima dos 30 anos, com elevada escolaridade e bom emprego. Em terceiro lugar estão os “donos de negócios” (13,92%), composto majoritariamente por homens, na faixa entre 25 e 55 anos de idade e com negócio próprio.

A “juventude trabalhadora urbana” (11,02%), ou seja, indivíduos em sua maioria com até 35 anos, solteiros e moradores das regiões metropolitanas, e os “jovens adultos da periferia” (9,74%), que abrangem os cidadãos adultos de até 35 anos das regiões urbanas mais carentes, completam o ranking dos cinco grupos dominantes, que em conjunto respondem por cerca de 80% do universo da pesquisa.

O detalhamento completo, com as explicações da categorização Mosaic Brasil, está disponível no link: <http://goo.gl/wwqhHx>



**Fonte:** SINCOR-SP, em 24.08.2015.