

*Seguradora norte-americana compra divisão patrimonial da JMalucelli e passa a atuar com marca própria no país; presidente promete novos produtos*

Por Oscar Röcker Netto

Em sua primeira incursão mais robusta fora da América do Norte e do Reino Unido, a seguradora americana Travelers começa a operar no Brasil com marca própria tendo como principal desafio tornar-se mais conhecida no mercado e prometendo trazer novidades.

O foco principal da companhia são as pequenas e médias empresas, a exemplo do que ocorre nos Estados Unidos, onde é a principal seguradora de restaurantes, lojas, lavanderias e outros negócios de pequeno porte.

A Travelers trabalhará com uma área voltada para gerenciamento de riscos que poderá aplicar desconto nos seguros para os clientes que controlarem melhor essa área. Outra promessa da companhia é a de ter procedimentos ágeis e simples, de forma a ter mais aderência ao seu público-alvo.

Operando há três anos no Brasil por meio de uma joint venture com a JMalucelli, a seguradora norte-americana adquiriu 95% da divisão de seguros patrimoniais e de Responsabilidade Civil dos paranaenses e recrutou Leonardo Semenovitch para liderar o “voo solo” no Brasil.

“Queremos ser muito ágeis nos pequenos riscos e muito especializados nos médios e grandes riscos. É isso que vai fazer a gente ganhar mercado”, afirmou o diretor-presidente.

## **Inovações**

A companhia continua sócia minoritária da JMalucelli na área de seguro garantia, ramos em que os paranaenses lideram no mercado brasileiro.

Com uma experiência de 15 anos na AIG e uma passagem pela RSA, Semenovitch diz que seu objetivo inicial é trabalhar a marca Travelers e afirma que no decorrer do trabalho irá apresentar novas coberturas para o mercado de seguros.

“Vamos trazer coisas que não existem aqui”, afirmou Semenovitch à Risco Seguro Brasil.

Ele adianta que seguros para riscos emergentes e pouco cobertos hoje em dia estão nos planos da companhia, como coberturas contra riscos cibernéticos, que são praticamente inexistentes hoje no país.

“São produtos que a Travelers tem no exterior e que queremos trazer no devido momento. Faremos lançamentos periódicos em cada linha de negócios”, disse ele.

Um cronograma de lançamentos está sendo montado e deve começar a ser colocado em prática dentro de seis meses.

## **Susep não é obstáculo**

Semenovitch não vê grandes problemas em aprovar novos produtos na Superintendência de Seguros Privados, Susep.

A reguladora dos seguros brasileiros é alvo constante de [críticas](#) por parte de agentes do mercado, que criticam dificuldades de aprovar clausulados diferentes no órgão.

Mas ele avalia que o órgão vem mudando bastante.

“A Susep evoluiu muito ao longo do tempo. O atual superintendente é muito inovador”, diz o executivo, que aprovou recentemente um novo clausulado para seguro de Responsabilidade Civil de eventos.

### **Controle de riscos**

A Travelers pretende dedicar atenção especial à área de controle de riscos. Segundo Semenovitch, é um ponto em que a companhia se destaca nos Estados Unidos.

“Dos 30 mil funcionários, 12 mil trabalham em sinistros e quase mil engenheiros trabalham com controle de riscos”, disse ele. “É um trabalho muito focado, por região, por tipo de indústria... O mercado brasileiro tem uma visão um pouco diferente da de países mais desenvolvidos.”

A ideia, diz o diretor-presidente, é ajudar mais o segurado nesta área, montando plano de trabalho em gestão de riscos e apresentando claramente formas de melhorar a aceitação e a precificação do risco.

“É uma parceria, como ocorre nos Estados Unidos, para ter menos possibilidade de sinistro e pagar menos pelo seguro.”

### **Carro-chefe**

Segundo Semenovitch, o carro-chefe histórico da Travelers são os seguros de engenharia, até pela sinergia que eles têm com os de garantia (outra área forte da empresa nos Estados Unidos).

Nos últimos meses, devido à crise e queda de atividade no setor, os seguros property ganharam mais espaço na companhia aqui no Brasil. “Hoje temos mais riscos patrimoniais do que de engenharia”, afirmou.

Ele acredita, no entanto, que na medida em que a crise brasileira perca força o ramo voltará a gerar mais negócios para a empresa.

“Temos um apetite grande por engenharia e uma equipe muito especializada nisso, além de um contrato de resseguro que permite fazer bastante coisa”, afirmou. “Há muita oportunidade também no mercado de property. As duas carteiras vão crescer concomitantemente.”

A companhia deve encerrar este ano com prêmios em torno de R\$ 50 milhões. “Ainda é muito pequeno, mas a partir de agora devemos ter, sem dúvida, um crescimento mais acelerado”, disse Semenovitch.

### **Médio e longo prazos**

Entrando no mercado num momento complicado para a economia em geral, o executivo diz que o foco da Travelers é o médio e o longo prazo.

Como outras multinacionais que aportaram no Brasil, a seguradora norte-americana quer seu naco no amplo potencial do mercado de seguros brasileiro, no qual as pequenas e médias empresas representam um manancial de oportunidades.

“Cerca de 75% das pequenas empresas não têm nenhum tipo de seguro”, mencionou Semenovitch como exemplo.

Entretanto, é um setor resistente à contratação de seguros e ao gerenciamento de riscos, e os

seguros são muitas vezes considerados apenas como custo ou obrigação.

“Isso não acontece só no Brasil. É uma questão cultural e precisamos vencer essa barreira”, disse o executivo. Daí que uma das armas será prestar serviços com agilidade e clareza, a fim de diminuir as resistências desse público.

## **Fôlego**

O desempenho do setor segurador brasileiro em meio à crise mostra fôlego e dá certo respaldo a quem está se lançando no mercado agora.

No primeiro semestre do ano, o setor teve um desempenho 15% superior ao mesmo período de 2014, segundo dados compilados pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), acumulando uma receita de R\$ 122,5 bilhões (cifra que inclui previdência e VGBL).

Já a economia em geral retrocedeu 1,2% nos 12 meses acumulados no fim do primeiro semestre deste ano, de acordo com o IBGE.

E a expectativa da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg) para conclusão do ano é de alta de 12%. Enquanto isso, o Boletim Focus do Banco Central estima queda de 2,8% no PIB nacional.

Os médio e longo prazos que estão no horizonte da Travelers fazem parte também da perspectiva de outras seguradoras que reforçaram recentemente sua atuação no Brasil.

É o caso da ACE, que no ano passado comprou a carteira de grandes riscos da Itaú Seguros por R\$ 1,5 bilhão. E da AXA, que adquiriu o mesmo segmento (além do seguro DPVAT) da Sul América este ano por R\$ 135 milhões.

## **Sede**

A sede da Travelers no Brasil fica em São Paulo, com escritórios regionais em Curitiba, Porto Alegre, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador e Ribeirão Preto (SP). Em breve, deverá ter representante também em Brasília.

Nessas cidades, Semenovitch tem feito contato com os corretores locais — está pondo em prática seu objetivo inicial: mostrar a cara da empresa ao Brasil.

**Fonte:** [Risco e Seguro](#), em 12.11.2015.