

Expansão agrícola e renda maior levam as seguradoras ao interior

Sérgio Bueno, Marli Lima, Cesar Felício e Mauro Arbex | De Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte e São Paulo
07/06/2011

Ana Paula Paiva/Valor



Fernando Moreira, presidente da HSBC Seguros: empresa reforça a equipe para atender à maior demanda nas cidades menores, no interior do país. Atraídas pelo potencial de negócios gerado pela expansão da agricultura e pela interiorização da renda, as seguradoras avançam sobre as comunidades do interior para crescer. Companhias como Icatu, BB/Mapfre, SulAmérica, Santander e HSBC Seguros adotam estratégias agressivas em cidades fora dos grandes centros, onde os ramos que mais prosperam são os seguros de automóveis, de vida, de residências, de benfeitorias rurais e de máquinas e equipamentos agrícolas.

Embora o Sudeste do país ainda ocupe posição de destaque no faturamento em prêmios, com mais de 67% do total, as regiões Sul, Nordeste, Centro-Oeste e Norte vêm atraindo cada vez mais o interesse das seguradoras. De janeiro a abril deste ano, os prêmios emitidos no Nordeste tiveram expansão de 19% em relação ao mesmo período do ano passado e a região passou a ocupar 8,7% de participação no bolo da receita do setor, com R\$ 2,804 bilhões no período, segundo dados da consultoria Siscorp Sistemas Corporativos, com base em números levantados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep).

O Centro-Oeste e o Norte cresceram, respectivamente, 19% e 21% de janeiro a abril, enquanto o Sul e Sudeste tiveram expansão menor, de 9% e 17%. Essas duas regiões, somadas, ficaram com R\$ 26,5 bilhões dos prêmios no período.

No HSBC Seguros, o desempenho no interior do país foi melhor que nas capitais em 2010, em especial nos segmentos de vida e previdência, seus principais focos. Fernando Moreira, presidente da instituição, conta que no ano passado o resultado obtido no interior foi o dobro do registrado nas capitais no ramo de previdência. Em seguro de vida, o crescimento foi de 72% nas capitais e de 88% no interior. "Cresceu o interesse do cliente e estamos com estratégia mais forte", diz o executivo, sobre a mudança na demanda fora dos grandes centros.



Segundo ele, com o crescimento da renda nas cidades menores, motivado pelo agronegócio, houve reforço na equipe e, por estar ligada a um banco, há mais facilidade no acesso ao cliente, por meio das agências. "O mesmo deve acontecer em 2011", prevê Moreira, sobre a tendência de o interior puxar os resultados.

Na região Sul, o faturamento de algumas companhias é cada vez mais expressivo. Segundo o vice-presidente da Icatu para a região Sul, César Saut, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná responderam por mais de 50% do faturamento total da companhia no segmento de seguros em 2010, que somou quase R\$ 400 milhões e deve alcançar cerca de R\$ 600 milhões em 2011. E, da produção na região Sul, 95% são provenientes do interior dos três Estados, explica o executivo.

De 2003 a 2010, a fatia dos três Estados do Sul sobre os prêmios arrecadados pelo mercado segurador em todo o Brasil teve leve expansão de 14,9% para 15,6%, conforme a Susep. Ao mesmo tempo, São Paulo e Rio de Janeiro, que lideram o setor, tiveram redução em suas participações, respectivamente, de 51,4% para 48,2% e de 12,2% para 10,8%.

Os gaúchos, catarinenses e paranaenses - principalmente do interior - respondem por um quinto dos prêmios retidos pela BB/Mapfre no país, que somaram R\$ 3,9 bilhões em 2010 e devem crescer 20% em 2011, diz o diretor geral da rede comercial da empresa, Dirceu Tiegs. De acordo com ele, fatores culturais, como a atenção à preservação do status econômico da família e a proteção de benfeitorias e equipamentos contra eventos climáticos comuns na região, como granizo e vendavais, explicam o comportamento.

Conforme Tiegs, o tíquete médio dos seguros no Sul é mais baixo em relação a outras regiões do país porque as propriedades rurais são, em geral, menores do que no Centro-Oeste. Mesmo assim, o volume compensa e a rede de distribuição da companhia no interior será reforçada no segundo

semestre com o início das vendas das apólices nas agências do Banco do Brasil.

Em Minas Gerais, o segmento de automóveis puxa a expansão do mercado de seguros. A SulAmérica Seguros e Previdência estuda ainda este ano abrir representações regionais em Montes Claros, Uberaba, Divinópolis e no sul do Estado, em Varginha ou Pouso Alegre, segundo informou, por meio da assessoria de imprensa, o vice-presidente comercial, Matias de Ávila. A empresa já conta com estrutura em Belo Horizonte, Poços de Caldas, Uberlândia e Juiz de Fora. A carteira de automóveis teve expansão de 24,2% no Estado no primeiro trimestre, em comparação com o mesmo período no ano passado.

Especializada em seguros de vida, a Icatu entende que o sucesso da "interiorização" do mercado depende em boa medida de custos baixos. "Vendemos só o que os clientes precisam, sem coberturas adicionais que não fazem muito sentido em pequenas comunidades", comenta Saut. Segundo ele, o tíquete médio das apólices individuais vendidas pela empresa nessas regiões varia de R\$ 17 a R\$ 40, ante até R\$ 80 nas cidades de maior porte.

Segundo o executivo, um dos principais motivadores da venda de seguro de vida no campo é o risco de morte por acidente de trabalho tanto para homens quanto para mulheres, que normalmente cuidam em conjunto da lavoura da família. Só que para chegar até esses clientes a capilaridade na distribuição é determinante e tanto Icatu quanto BB/Mapfre operam em parceria com o sistema de cooperativas de crédito Sicredi e com o Banrisul.

Com 1,2 mil unidades de atendimento em dez Estados, sendo 492 só no Rio Grande do Sul, o sistema de crédito cooperativo arrecadou um total de R\$ 334 milhões em prêmios de seguros em 2010, com alta de 16,7% sobre o ano anterior, e para 2011 a projeção é de um crescimento de 25%, revela o gerente da corretora Sicredi, Cidimar Stoffel. "Estamos ampliando nossa força de vendas e o mercado está mais aquecido", diz o executivo.

O Sicredi distribui ainda os produtos da SulAmérica e da HDI e em algumas comunidades o desempenho chama a atenção. Conforme Stoffel, dos 3,6 mil habitantes do pequeno município de Camargo, mais de mil têm seguro de vida. "Isso acontece porque a cooperativa está próxima do associado e porque no interior a população confia no gerente que vende o produto." Já a demanda por seguros de automóveis é menor no interior porque lá a "percepção de segurança" é maior do que nos centros urbanos de maior porte, explica o gerente.

O Banrisul, que tem 398 agências no Estado, também decidiu reforçar a operação de venda de seguros. O banco controlado pelo governo gaúcho, que em 1997 vendeu a Companhia União de Seguros Gerais para o Bradesco, ampliou o volume de prêmios arrecadados em 22% em 2010 sobre 2009 e até a primeira quinzena de maio registrava produção igual à de todo o ano passado, diz o diretor comercial Jone Pfeiff. De acordo com o executivo, os pequenos municípios do interior do Rio Grande do Sul, que hoje respondem por 10% a 12% das receitas do banco com vendas de seguros, são o alvo preferencial da estratégia da instituição. "Há muito espaço para crescimento nessas regiões", afirma.