

## FINANÇAS

Seguradoras ganharam R\$ 524 milhões em janeiro, alta de 16%

## SEGUROS

## HSBC quer lucro 20% maior em 2008

Meta é elevar de 3% para 30% a penetração de seguro de carro na base de clientes

DENISE BUENO  
SÃO PAULO

Levar a HSBC Seguros para figurar entre os cinco maiores de cada segmento é a meta de mil dias de Fernando Moreira, novo CEO das operações de seguros, previdência e capitalização do grupo. No curto prazo, ou seja, até o final deste ano, é elevar em até 20% o lucro do grupo, que fechou 2007 em R\$ 190 milhões, bem como o faturamento para perto da casa dos R\$ 3 bilhões. No mundo, as operações de seguros do HSBC atingiram US\$ 3 bilhões, o que lhe garante a 13ª colocação no ranking global.

O grupo tem realmente muito o que conquistar. O banco HSBC tem 2,7 milhões de clientes. Desse, 800 mil tem renda acima de R\$ 1,5 mil, uma faixa de renda prioritária para ter seguro. Além disso, tem a financeira Losango com 18 milhões de clientes. "Nos próximos dias vou me reunir com o presidente da Losango para discutirmos como iremos do bar a venda de seguros para a base de clientes da financeira", diz. Hoje a Losango tem basicamente seguros prestamistas, mas a ideia é criar seguros para atender todas as necessidades do cliente.

A penetração dos produtos de seguros, previdência e capitalização na base de clientes do banco ainda é pequena, porém dentro da média de seus concorrentes. Em previdência, no segmento de alta renda, chega a 11%. Já em automóvel é de apenas 3%. "Vamos elevar para 30% e todo cliente de automóvel terá um seguro de residência", diz Moreira,

determinado como nunca. "Estive reunido na semana passada com o presidente da HDI, nossa parceira em seguros, para acertarmos nossos objetivos."

Moreira ajudou Emilson Alonso, na época responsável por seguros, a reformular a área de seguros do HSBC em 2000. "De lá para cá, o que mudou foi o aumento de renda da população para comprar produtos. Temos hoje um grande mercado consumidor, consciente da importância do seguro", diz ele. E o que não mudou? "A forma como os concorrentes vendem. E por isso tenho uma grande vantagem competitiva para atingir o meu objetivo e ser o melhor modelo de bancassurance", diz ele, determinado a cumprir o que chama de "missão empresarial".

A meta é estar entre os três ou cinco melhores nos segmentos em que atua. Em administração de planos de previdência fechados, a HSBC é a primeira. "E vamos manter essa posição". Em seguro de vida é a sétima; em seguro prestamista (que quitava o valor do financiamento em caso de morte do titular) é o quinto maior; e em captação de planos abertos corporativos é o quinto. "Estaremos entre os três maiores em todos esses nichos", afirma. Em VGBL e PGBL, a HSBC é a oitava maior e quer estar entre os cinco primeiros, bem como capitalização, onde está na décima colocação.

Em 2007 não atingiu a meta traçada pelos acionistas nos próximos mil dias em um setor que parece ter sido descoberto pelo mundo nos últimos dois anos. "O banco ou o varejo que não enxergou o valor do seguro para a clientela está cego", diz o executivo que passou os últimos anos cuidando das operações de seguros



Moreira: "Principal risco é não ter as pessoas certas comigo"

do HSBC na China e na Índia. "Na China, a operação com a Ping An saiu de zero para US\$ 8,4 bilhões em 2003, com um crescimento superior a 35% ao ano, com mais de 33 milhões de clientes", conta. Uma das fórmulas de sucesso

aplicada lá foi a redução de custo e o gerenciamento do risco. "Impossível crescer com sustentabilidade sem acompanhar de perto esses dois itens. Para fazer dinheiro em seguro você precisa gerenciar riscos", acredita.

Assim, serão investidos mais de US\$ 9,4 milhões em sistemas neste ano para aperfeiçoar a subscrição de riscos e em programas que gerem redução de custos. O lançamento de produtos também é um dos sustentáculos do programa de Moreira para atingir seus objetivos. "Se eu souber o que o cliente necessita, vou lançar produtos adequados com um preço acessível e ele vai comprar pois quer proteger seus sonhos de imprevistos", afirma o executivo, sem revelar que tipos de seguros pretende colocar no mercado ainda neste ano.

O próximo passo é fazer os produtos chegarem até o consumidor final. "Revolucionaremos o trabalho do call center", promete. Na China, por exemplo, a implementação do telemarketing na Ping An, onde o HSBC detém 16% do capital, gerou 20 mil vendas de seguro de carro por mês. "O uso deste canal, no entanto, foi questionado pelos concorrentes e está suspenso até agora. Mas se mostrou um verdadeiro sucesso" destaca o executivo.

Moreira ajudou o grupo HSBC na consolidação do Centro de Excelência de Serviços, sendo três deles na Índia, dois na China e um na Malásia. Estes centros são hoje responsáveis por vendas, subscrição, gestão de sinistros e serviços de apoio a vendas de produtos de vida, ramos elementares e previdências para clientes localizados nos EUA, Inglaterra, Canadá, Austrália, China, Hong Kong, Taiwan e Cingapura.

O centro estava instalado na Malásia, Índia, China, Indonésia, com 180 pessoas atendendo clientes do HSBC dos EUA, Inglaterra e Hong Kong. O centro passou a ter 1 mil pessoas para atender 30 milhões de clientes de diversos países. "Todas as operações

onde não é preciso estar cara a cara com o cliente passaram a ser de responsabilidade do centro, gerando redução de custo para toda a operação. O objetivo é conseguir uma redução de até 15% do custo unitário com o centro de excelência", explica.

Segundo Moreira, o maior risco da gestão de um executivo está "em não ter as pessoas certas trabalhando comigo", diz ele, que dedica uma hora de seu dia para meditar e manter-se focado em seus objetivos. No Brasil o grupo conta com quase 1,1 mil funcionários, sendo 445 deles consultores financeiros. "O maior diferencial de uma companhia, são os recursos humanos", diz. Ele incentiva que os funcionários trabalhem apenas dentro do horário, para que possam ter tempo de se dedicar a vida pessoal, familiar e acadêmica. "Preciso de pessoas realizadas pessoalmente para que trabalhem com dedicação".

Moreira assume no lugar de Marcelo Teixeira, que ficou por dois anos como CEO da HSBC Seguros no Brasil, agora responsável pela operação de seguros do grupo em toda a América Latina. O HSBC passou a priorizar seguros há cerca de 18 meses. Em julho do ano passado, anunciou uma nova estratégia com o objetivo de aumentar a participação de seguro no resultado do conglomerado para 20% até 2010. O Brasil terá forte participação. Tanto que o grupo fez um aporte no final do ano passado de R\$ 200 milhões, elevando o capital da seguradora para R\$ 550 milhões. Entre os países mais rentáveis em seguros para o HSBC estão Reino Unido, Hong Kong, Estados Unidos, México e Brasil, em quinto lugar. O HSBC atua em mais de 80 países, tendo o seguro massificado como alvo.

## Crise dificulta planos da Allianz em elevar resultado

REUTERS E REDAÇÃO  
FRANKFURT (ALEMÂNIA)

A turbulência no mercado financeiro global aumenta o pessimismo na Allianz, fazendo com que suas metas financeiras para este ano e o próximo se tornem mais difíceis de alcançar, disse a maior seguradora europeia última quinta-feira. O objetivo da Allianz de aumentar o lucro operacional em aproximadamente 10% em 2008 e 2009 se tornou mais difícil de atingir, e a empresa enfrentou mais baixas contábeis sobre seus investimentos em produtos financeiros de estruturação complexa, informou a companhia em seu relatório anual.

"Em vista da persistente crise nos mercados financeiros, e da dificuldade em mensurar seu impacto sobre a economia real, o desafio se tornou mais complexo", disse o principal executivo da Allianz, Michael Diekmann, a respeito de sua meta de lucro operacional. "Como resultado, preciso fazer uma advertência especial sobre nossas perspectivas para o setor bancário. Devido às atuais incertezas e prováveis maiores reduções de preços, não é possível fa-

zer uma previsão segura sobre as contribuições do segmento bancário aos resultados gerais."

A Allianz no mês passado divulgou um lucro líquido recorde de quase 8 bilhões (US\$ 12,58 bilhões) em 2007, entretanto alertou que a repercussão da crise no mercado das hipotecas de risco nos Estados Unidos afeta seus negócios mais do que o normal. Uma porta-voz da Allianz disse que o relatório anual da empresa ratificou declarações feitas aos meios de comunicação sobre os resultados anuais, em 21 de fevereiro. O faturamento bateu em US\$ 151 bilhões em 2007. No Brasil, faturou R\$ 1,6 bilhão e registrou lucro líquido de R\$ 70 milhões. O Brasil está entre as 20 maiores operações do grupo no mundo, que opera em 70 países. No mês passado, o grupo mudou a marca AGF com a qual operava localmente, para adotar o logotipo da Allianz. Investiu R\$ 15 milhões na campanha da marca.

**OBJETIVO É ELEVAR EM 10% o ganho operacional em 2008 e 2009**

Na mais recente aquisição no estrangeiro realizada por uma firma chinesa, o acordo expande o atual relacionamento entre a Fortis e a Ping An, maior acionista da empresa europeia. A Fortis irá receber uma injeção de recur-

## Ping An compra ativos da Fortis

REUTERS  
HONG-KONG (AMSTERDÃO)

A Ping An Insurance, segunda maior seguradora de vida da China, estreitou os laços com o grupo financeiro belga Fortis, adquirindo metade de sua carteira de gerenciamento de ativos por € 2,15 bilhões (US\$ 3,4 bilhões).

A Ping An também aumentou sua participação na Fortis, de 4,18% para 4,99%, informou as empresas em um comunicado. As ações foram compradas no mercado aberto, revelou uma porta-voz da Fortis.

Na mais recente aquisição no estrangeiro realizada por uma firma chinesa, o acordo expande o atual relacionamento entre a Fortis e a Ping An, maior acionista da empresa europeia. A Fortis irá receber uma injeção de recur-

so de qual muito precisa para reerguer seu patrimônio líquido, reduzido pelo financiamento para a compra das operações holandesas e da unidade de gerenciamento de ativos do ABN Amro, assim como por baixas contábeis referentes a subprime.

Incluindo os € 2,15 bilhões da Ping An, a Fortis espera adicionar € 3,5 bilhões (US\$ 5,54 bilhões) em dinheiro nos próximos dois anos ao seu patrimônio líquido. O principal executivo da Fortis, Jean Paul Voron, denominou o acordo de "oportunidade única para acelerar nossos planos de crescimento para gerenciamento de ativos, em particular nos mercados de alto crescimento como a China e outros na Ásia."

O negócio será rebatizado de "Fortis Ping An Investments",

incluindo a unidade de gerenciamento de ativos do ABN, que irá se combinar com a Fortis em abril, e possui € 245 bilhões (US\$ 387,4 bilhões) em ativos gerenciados. O acordo está "perfeitamente alinhado com a estratégia de desenvolvimentos de longo prazo da Ping An", disse o principal executivo da Ping An, Peter Ma Mingzhe.

Esse contrato assinala a mais recente incursão no exterior por gigantes financeiras chinesas, que estão ansiosas para usar seu dinheiro para alcançar novos mercados e adquirir know-how. No ano passado, o Industrial and Commercial Bank of China pagou US\$ 5,6 bilhões para adquirir 20% do Standard Bank da África do Sul, na maior compra externa feita por um banco chinês.

## BALANÇO

## Ganho das seguradoras cresce 16%, para R\$ 524 milhões

DENISE BUENO  
SÃO PAULO

## AS 10 MAIORES

Bradesco detém metade do lucro do setor (em R\$ milhões)

Companhia	Lucro	Rentab. s/PL	Evolução (%)
Bradesco	242	39	52
Itaú	71	16	-5
Caixa	43	48	2
BB	34	66	-9
Unibanco AIG	28	21	61
HSBC	19	28	37
SulAmérica	17	14	22
Santander	14	43	11
Porto Seguro	9	6	-70
Tokio Marine	7	13	244
Outros	38	7	-21
TOTAL	524	23	16

Fonte: Sicrop. \*Não inclui lucros previdenciários

dos) analisados pela consultoria Sincrop Sistemas Corporativos, entre os dez maiores grupos apenas três apresentaram queda no ganho: Itaú, Banco do Brasil e Porto Seguro. Em janeiro, as fortes chuvas causaram um grande estrago no Porto Seguro por ser ela a maior do Brasil na venda de seguro de carro. As perdas do grupo

em um único dia bateram na casa dos R\$ 5 milhões, com prejuízos registrados em carros danificados em enchentes na região do grande ABC, em São Paulo. Foram mais de 250 carros, sendo que 80% deles tiveram perda total.

Em razão disso, a Porto acionou, pela segunda vez nos últimos anos, a apólice de resseguro

de catástrofe, informa Luiz Pomar, diretor de automóvel. Por ter resseguro, os clientes não serão prejudicados com a alta do preço do seguro. "Temos a proteção exatamente para manter o preço estável ao cliente mesmo diante de um evento catastrófico."

A maior alta no lucro líquido ficou por conta da Tokio Marine, que em 2007 registrou perdas recordes. O lucro da seguradora japonesa foi de R\$ 7 milhões em janeiro deste ano. A Unibanco AIG ficou em segundo em lucro, com R\$ 28 milhões, alta de 61%.

Em faturamento, o setor registrou vendas de R\$ 7,6 bilhões em janeiro, alta de 22% em relação ao mesmo período do ano passado. O segmento de seguros gerais registrou prêmios de R\$ 2,8 bilhões, evolução de 6%. A carteira de vida e acidentes pessoais captou R\$ 2,8 bilhões, alta de 23%, sendo o VGBL responsável por quase R\$ 2 bilhões. Os planos de previdência PGBL e tradicionais acumularam contribuições de R\$ 1,4 bilhão em janeiro deste ano, alta de 106%.

## ESTRATÉGIA

## Dimon oferece dinheiro para reter executivos do Bear

BLOOMBERG NEWS  
NÓVA YORK

O presidente do conselho administrativo do JPMorgan, Jamie Dimon, ofereceu aos diretores executivos do Bear Stearns incentivos em dinheiro e ações para obter seu apoio em uma tomada de controle acionário e impedir que eles deixem a empresa, disseram duas pessoas com conhecimento da oferta.

Dimon teria dito que os executivos que foram instados a ficar após a aquisição receberiam ações adicionais do JPMorgan, segundo essas pessoas, que participaram de uma reunião realizada

na sede do Bear Stearns em Nova York, quando Dimon fez a proposta. As pessoas pediram para não ser identificadas devido ao fato de a reunião ser sigilosa.

Cerca de um terço das ações do Bear Stearns está nas mãos de funcionários, com uma alta concentração em poder de diretores executivos de nível sênior. O apoio deles poderá ajudar o JPMorgan a combater a oposição do bilionário Joseph Lewis, que detém 8,4% do capital do Bear Stearns e disse que poderá tentar obter uma proposta alternativa.

As ações do Bear Stearns haviam subido 0,8%, para US\$ 5,37,

no preço composto da Bolsa de Valores de Nova York, cotação superior ao dobro do valor de venda de JPM 2 por papel firmado entre o JPMorgan e o conselho administrativo do Bear Stearns. No início deste mês, as ações do Bear haviam US\$ 79. Questionado durante a reunião sobre se alteraria o preço da oferta, Dimon respondeu, sem hesitar, que "não", segundo essas duas pessoas. O Bear Stearns foi obrigado a recorrer ao JPMorgan e ao Federal Reserve (Fed, BC dos EUA) para obter fundos emergenciais na semana passada após saques de clientes terem exaurido seus recursos.