

De olho no balcão do varejo

Por meio de parcerias com
redes varejistas, seguradoras
apostam na retomada do
consumo das famílias

6

Entidade de
mulheres quer
igualdade e
capacitação

Entre os objetivos
da AMMS está reduzir
diferenças no setor

3

Sob nova direção,
FenSeg apresenta
planos para 2019

Desenvolvimento de
novos produtos e
combate a fraudes
são prioridades

4

Resseguradoras
mantêm o foco
no Planalto

Reformas e projetos
podem ampliar
o crescimento
do setor

5

UMA EDIÇÃO REPLETA DE PLANOS, ANSEIOS E EXPECTATIVAS DE ENTIDADES E SEGMENTOS DO SETOR SEGURADOR EM RELAÇÃO A 2019

Esta primeira edição de 2019, como não poderia deixar de ser, está repleta de expectativas, planos e anseios em relação ao ano que começa a se descortinar.

Começamos, na página 3, mostrando as expectativas e objetivos da Associação das Mulheres do Mercado dos Seguros (AMMS), entidade cuja criação representa um passo institucional significativo na busca pela diversidade de gênero e um importante sinal de amadurecimento do setor segurador, conhecido pelo seu conservadorismo. A AMMS, como se vê na reportagem, atuará promovendo a capacitação das mulheres que atuam no setor e buscando a redução das diferenças nos cargos de liderança.

Nas páginas seguintes, apresentamos as expectativas de diferentes segmentos e entidades da indústria seguradora em relação às demandas e aos seus desempenhos neste ano, considerando-se o cenário político econômico que se descortinou nos primeiros meses do período.

Na página 4, trazemos entrevista com o novo presidente da FenSeg, Antônio Trindade, que assumiu a função em fevereiro. Na entrevista, Trindade apresenta as

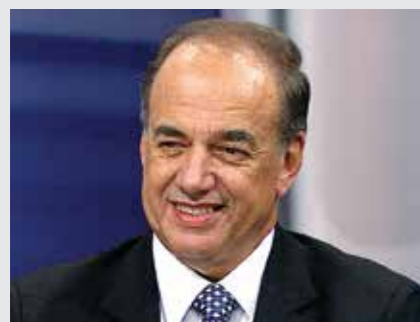
bandeiras que serão erguidas pela entidade nesse primeiro ano de sua gestão e demonstra otimismo em relação ao comportamento da economia neste ano.

Também mostramos, na página 5, as conquistas obtidas pelas resseguradoras em 2018 e tratamos das expectativas deste segmento para 2019. As resseguradoras iniciaram o ano com as atenções voltadas para o Planalto, onde esperam que importantes decisões se concretizem, criando condições para que o segmento retorne a um nível de crescimento anual de dois dígitos.

Nas páginas 6 e 7, mostramos que, sob a perspectiva de crescimento do consumo das famílias brasileiras, as parcerias firmadas entre seguradoras e redes varejistas para a venda de seguros massificados nos balcões do varejo iniciaram o ano embaladas. As estratégias firmadas por algumas seguradoras e seus movimentos para ampliarem presença nesse mercado são apresentadas na reportagem.

A participação das mulheres no setor de seguros também é o tema de reflexão do nosso articulista Antônio Penteadó Mendonça, em texto que encerra esta edição.

Boa leitura!



“Mostramos expectativas e objetivos da Associação das Mulheres do Mercado dos Seguros (AMMS), cuja criação representa um passo institucional significativo na busca pela diversidade de gênero e um importante sinal de amadurecimento do setor segurador”

MAURO BATISTA
PRESIDENTE DO SINDSEG SP

EXPEDIENTE

Sindseg SP Notícias é uma publicação do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização do Estado de São Paulo. **Presidente:** Mauro Batista. **Diretor Executivo:** Fernando Simões. **Produção:** Néctar Comunicação Corporativa. **Jornalista responsável:** Eugênio Melloni (MTB 19.590). **Redação e edição:** Eugênio Melloni. **Fotos:** Divulgação



MERCADO PERDE LIDERANÇAS QUE FIZERAM HISTÓRIA

A indústria seguradora do país iniciou 2019 amargando a perda de três lideranças que fizeram história no setor, contribuindo para o seu desenvolvimento nas últimas décadas. No início de janeiro faleceu Osmar Bertacini, confrade da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), com uma longa trajetória dedicada ao seguro. “Osmar Bertacini é sinônimo de conquistas relevantes para o setor. Dedicou-se ao aprimoramento do mercado segurador e à difusão da sua importância para o desenvolvimento de um país melhor e mais justo”, homenageou o presidente do Sindseg SP, Mauro Batista.

Alguns dias depois, o mercado perdeu o presidente do Conselho de Administração da Seguradora Líder, Roberto Barroso, que construiu longa e produtiva carreira no Banco do Brasil. Barroso teve participação direta na criação da Brasilprev, na Brasilcap, na Aliança do Brasil e na parceria que originou o Grupo BB e Mapfre.

No início de fevereiro, faleceu Sérgio Tim, que foi vice-presidente e presidente do Grupo Segurador Mapfre Vera Cruz, além de ter ocupado posições de destaque em entidades do setor. “Junto com Mário Petrelli, Tim teve papel decisivo na renovação da Fenaseg, quando da eleição de João Elísio Ferraz de Campos. Exerceu por longos anos uma liderança sóbria e eficaz no nosso setor. Era um grande interlocutor junto aos corretores de seguros. Sempre teve uma posição destacada nas diretorias da Fenaseg, do Sindseg SP e da ANAPP. Foi muito ligado a Manuel Póvoas e grande incentivador da ANSP, para a qual prestou destacada contribuição”, afirmou Mauro Batista.

AMMS SURGE PARA CAPACITAR E REDUZIR DIFERENÇAS NO SETOR

Associação das Mulheres do Mercado de Seguros conta com associadas de todos os segmentos do setor e com o apoio de 20 patrocinadores

As mulheres que atuam no setor de seguros marcaram posição institucional importante no final do ano passado. Conhecido como um tradicional reduto masculino, o setor de seguros conta, desde setembro de 2018, com a Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS), que surge com “a missão de fomentar a discussão sobre a importância da diversidade de gênero, e, por meio da conscientização do mercado, buscar meios para diminuir as diferenças nos cargos de liderança” do segmento, como explica a vice-presidente da Associação, Simone Vizani, sócia do Vizani & Tostes Advogados Associados. A associação é composta por profissionais provenientes de todos os segmentos deste mercado e conta, atualmente, com 20 patrocinadores. Na entrevista a seguir, Simone Vizani fala dos desafios e expectativas da AMMS:

NOTÍCIAS SINDSEG SP - Quais são os objetivos da AMMS?

SIMONE VIZANI - O principal objetivo da AMMS é fomentar a discussão sobre a importância da diversidade de gênero, e, por meio da conscientização do mercado, buscar meios para diminuir as diferenças nos cargos de liderança do nosso setor. Em que pese o mercado de seguros ser composto em sua maioria por mulheres, pesquisas confirmam que nos altos cargos de liderança ainda somos minoria, e as desigualdades salariais entre homens e mulheres persistem. Queremos a igualdade de gênero na liderança e a participação plena da mulher. Buscamos promover o desenvolvimento profissional da mulher do mercado de seguros e de toda a sua diversidade, colocando-a em evidência, destacando o talento e seu potencial.



Simone Vizani: AMMS promoverá o desenvolvimento da profissional de seguros

NS - De que forma a AMMS atuará no cumprimento de sua missão?

SIMONE VIZANI - Construimos, por meio de nossos eventos, uma forte rede de relacionamento, contribuindo para o networking e a capacitação, proporcionando o debate de temas relevantes para nos auxiliar a romper as barreiras “invisíveis”. Estamos unidas para ajudar as mulheres na identificação dessas barreiras e encorajá-las a enfrentar e superar os obstáculos, que vão desde as divisões de responsabilidades e atividades em casa, até o fato de estarmos inseridas num mercado tradicionalmente machista, o que torna necessário o exercício da autoconfiança e da sua própria valorização. A consequência do nosso movimento é que a nossa rede se promove, se ajuda e isso reflete em oportunidades de recolocação de trabalho, desenvolvimento de carreira, compartilhamento de experiências, entre outros benefícios. Nossa missão é promover o desenvolvimento da mulher profissional de seguros, difundir conhecimento, empoderamento e networking sem fronteiras.

NS - Quais são os patrocinadores que já estão apoiando a entidade? Qual é o perfil da empresa considerada potencial patrocinadora da associação?

SIMONE VIZANI - Nossa associação é composta de associadas de todo o mercado, advindas de seguradoras, resseguradoras, corretoras de seguros, risks managers e de todos os prestadores de serviços que movimentam o setor, tais como empresas de vistorias, regulação, escritórios de advocacia e empresas seguradas, entre outras. Temos 20 patrocinadoras confirmadas que refletem estes ideais, e ainda estamos em “road show”. Acreditamos que a nossa causa é de todos, pois a sociedade como um todo acaba ganhando com a redução das desigualdades e com a equidade de gênero.

NS - Como tem evoluído a participação das mulheres no mercado de seguros?

SIMONE VIZANI - Hoje, a mulher ocupa 56% do mercado de seguros, segundo o último estudo da Escola Nacional de Seguros. Somos maioria, porém, quando falamos em cargos mais elevados, este percentual não se mantém, pois estamos abaixo da média mundial (17%). Se falarmos da mais alta liderança, representamos menos de 10%, e esta diferença é mais absurda ainda se compararmos mulheres brancas e negras. Estamos no momento em que o tema diversidade é um assunto mundial! E, apesar de muitos avanços, as pesquisas demonstram que ainda temos muito para evoluir e sabemos que as mudanças não são rápidas. A AMMS é uma entidade que visa ser reconhecida pela inclusão social da mulher no mercado de seguros, compartilhando as melhores práticas em diversidade até que possamos atingir a equidade de gênero.

OS PLANOS DA NOVA GESTÃO DA FENSEG

Novo presidente da Federação deverá manter o foco no combate à comercialização irregular e no desenvolvimento de seguros relacionados com infraestrutura, concessões e privatizações

No último dia 07 de fevereiro, o presidente da Chubb no Brasil, Antônio Trindade, assumiu a presidência da FenSeg para o triênio 2019/2022, substituindo João Francisco Borges da Costa. Para este primeiro ano de sua gestão, Trindade prevê a continuidade de projetos aos quais a entidade já vinha conferindo prioridade, como o combate à comercialização irregular de seguros e desenvolvimento dos seguros relacionados com infraestrutura, concessões e privatizações – áreas que deverão merecer cuidados especiais da equipe econômica do governo Bolsonaro. O novo presidente da Federação inicia também sua gestão com uma visão otimista em relação ao desempenho da economia neste ano, com retomada gradual do crescimento. Destaca, ainda, a importância da reforma da Previdência para o setor segurador. Veja a entrevista a seguir:

NOTÍCIAS SINDSEG SP - Quais são as áreas às quais a nova gestão da FenSeg deverá dedicar maior atenção neste ano?

ANTÔNIO TRINDADE - A nova gestão da FenSeg continuará priorizando alguns trabalhos já em desenvolvimento, com foco nos seguintes temas: combate à atividade irregular de comercialização de seguros; desenvolvimento dos seguros relacionados à infraestrutura, concessões e privatizações, como os seguros de garantia de obrigações contratuais, patrimoniais e riscos de engenharia; e incentivo ao ramo Automóvel, principal carteira de seguros gerais, no desenvolvimento de novos produtos. Por outro lado, a FenSeg deverá propor algumas novidades no tratamento dos seguros de grandes riscos.

NS - Quais são os principais desafios que o setor segurador tem à frente, considerando as frentes econômica e regulatória?

ANTÔNIO TRINDADE - A FenSeg acredita na recuperação gradativa da atividade econômica e na reconquista de postos de trabalho, com expansão da oferta de crédito e taxas de câmbio e Selic estáveis. A previsão é o fechamento em 1,27% do PIB em 2018 e de 2,5% em 2019. Os desafios estão ligados à retomada do desenvolvimento econômico e ao seu impacto em três áreas básicas: recuperação do índice de empregos, investimentos em infraestrutura e concessões e privatizações. No âmbito regulatório, espera-se também a manutenção do bom relacionamento e do diálogo com a SUSEP. É importante frisar que as reuniões com a autarquia têm gerado discussões muito positivas para o setor, principalmente com a criação da Comissão Especial de Desenvolvimento de Produtos de Danos, que estreitou o relacionamento entre o mercado segurador e o órgão regulador.

NS - A economia brasileira está voltada com grande expectativa para a reforma da Previdência. Quais são as suas expectativas em relação à reforma? Como ela poderá impactar o setor segurador?

ANTÔNIO TRINDADE - A reforma da Previdência ganha forte relevância junto ao setor de seguros. A redução dos gastos com a seguridade social ajuda a colocar as contas públicas em ordem, abrindo caminho para novos investimentos e o crescimento mais vigoroso da economia. Esse quadro beneficia o setor de seguros gerais, pois amplia a interseção com a sociedade e permite atrair novos consumidores. Vale lembrar que o segmento de Danos e Responsabilidades registrou crescimento nominal (sem o DPVAT) de 8,1% no ano passado. Com alta acima de dois dígitos, vale destacar a evolução dos ramos de Transportes (16,1%), Rural (11,4%), Crédito e Garantias (10,6%), Responsabili-



Antônio Trindade: "Ramo Automóvel tende a ganhar espaço com o crescimento econômico"

dade Civil (10,3%) e Patrimonial (10%). Foram os novos protagonistas da demanda por proteção por meio dos seguros.

NS - Que segmentos do setor segurador poderão obter bom desempenho em 2019, considerando-se a conjuntura político-econômica que se desenha nesse início de ano?

ANTÔNIO TRINDADE - O ramo Automóvel tende a ganhar espaço com o crescimento econômico e a expansão do crédito para compra de bens de consumo. A carteira de Transportes apresentou crescimento expressivo em 2018 e deverá continuar se destacando este ano, tendo em vista a criação do CTe – Conhecimento de Transporte Eletrônico e do MDFe – Manifesto de Documentos Fiscais Eletrônico e, ainda, a mudança normativa estabelecida pela SUSEP. Outros segmentos que podem se destacar são: Responsabilidades, D&O e Riscos Cibernéticos. As carteiras de Seguros Patrimoniais – Residencial e Condomínio – também estarão em evidência, assim como o Seguro Rural e os ligados à infraestrutura, com a evolução de produtos oferecidos pelo mercado.

EXPECTATIVAS POSITIVAS COM REFORMAS E LICITAÇÕES

A aprovação das reformas poderá levar o setor ressegurador a um crescimento anual de dois dígitos



RODRIGO BOTTI
DIRETOR PRESIDENTE DA TERRA BRASIS

As importantes reformas que deverão ser analisadas pelo Congresso, a retomada das licitações de concessões de infraestrutura e as privatizações compõem um conjunto de expectativas positivas novas para o setor ressegurador em 2019. Se forem conduzidas com sucesso, poderão impulsionar de forma consistente o crescimento do setor no Brasil.

O presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), Paulo Pereira, mantém grande expectativa em relação à aprovação, neste ano, de importantes reformas no Congresso. "Com isso, teremos novos investimentos, aumento da confiança do empresário nacional e os grandes projetos de infraestrutura irão sair do papel. Estamos preparados para esta virada e torcendo para que ela aconteça", destacou o presidente da Fenaber. Pereira calcula que, se as reformas forem aprovadas, o setor de resseguros deverá voltar a registrar "crescimento anual de dois dígitos".

Entre os executivos do setor, as atenções também estão voltadas para projetos que estão previstos entre as prioridades do novo governo e que apresentam grande potencial para incrementar as atividades das resseguradoras. Entre eles está a retomada de projetos de infraestrutura que estão parados, o que poderia estimular as vendas de seguro de riscos de engenharia, produto que perdeu a importância nos balcões das resseguradoras nos últimos dois anos.

A retomada de licitações de concessões e de áreas de exploração de petróleo e gás também estão na mira do setor. A expectativa é de que possam criar uma demanda mais expressiva por seguros relacionados à garantia de licitações. Mesmo as privatizações podem ter um efeito positivo para esse segmento. Enfrentando sérias restrições fiscais, as empresas públicas são consideradas no segmento consumidores muito parcimoniosos de produtos; sob controle privado, as ex-estatais podem ampliar o mercado para apólices de grandes riscos.

O prêmio de resseguro emitido em 2018 foi de R\$ 11,5 bilhões, representando um crescimento de 8% em relação a 2017, de acordo com números da Fenaber. "É um crescimento de um dígito, mas temos que levar em conta que o PIB está andando de lado há alguns anos", explicou o presidente da Fenaber.

Pereira considera que 2018 foi um ano de importantes avanços para o setor de resseguros no Brasil. Destaca, por exemplo, a conquista, pela Federação, de um assento para Fenaber no Conselho de Recursos do Sistema Nacional de Seguros Privados (CRSNSP). O CRSNSP é um órgão colegiado que faz parte da estrutura do Ministério da Economia e que cuida

do julgamento, em última instância administrativa, dos recursos contra sanções aplicadas pela SUSEP.

"Conseguimos também reverter o entendimento da Receita Federal sobre o imposto dos resseguradores admitidos, assunto que preocupava bastante o setor. Além disso, conseguimos acabar com a reserva de mercado e a limitação da operação intragrupo", afirmou o presidente da Fenaber.

PAÍS EXPORTADOR

A Terra Brasis Resseguros constatou, em 2018, a manutenção de um ritmo acelerado na exportação de resseguro por resseguradores locais – no acumulado do ano até setembro, o aumento foi de 30% em relação ao período equivalente de 2017. Também observou uma redução da participação das resseguradoras locais no prêmio cedido por seguradoras brasileiras, como resultado provavelmente de mudanças regulatórias adotadas em 2017.

"No final de 2017, o Brasil eliminou por completo restrições às operações de resseguro intragrupo e o instrumento de colocação obrigatória no mercado doméstico. Isto representa um retorno ao arcabouço regulatório inicial da abertura de mercado em 2008", explicou Rodrigo Botti, diretor presidente da Terra Brasis. Segundo ele, "essa mudança simplifica o funcionamento de mercado e, assumindo que os participantes de mercado continuem a operar dentro do espírito da regulação em vigor, contribui para o desenvolvimento sustentável do nosso mercado ressegurador".

Botti apontou como fator positivo em 2018 a receptividade do mercado latino-americano à resseguradoras brasileiras. "O Brasil gradualmente se transforma em um país exportador de resseguros, algo muito positivo para nossa economia. Esperamos que este crescimento acelerado, em torno de 30% ao ano, continue ainda por muito anos".

O diretor presidente da Terra Brasis aponta, para os próximos anos, a existência de pelo menos dois grandes desafios. O primeiro é a necessidade de equalização da carga tributária incidente nas resseguradoras locais com seus competidores. "Hoje as resseguradoras baseadas no Brasil possuem uma carga tributária sobre o resultado de 40%, mais impostos incidentes sobre a operação (PIS/COFINS, IOF)", calcula. Ele lembra que as resseguradoras locais competem com resseguradoras baseadas ao redor do mundo, muitas delas baseadas em jurisdições com baixa carga tributária – Estados Unidos e Europa, por exemplo, tem carga tributária de cerca de 20%.

SEGURADORAS APOSTAM NO POTENCIAL DO VAREJO

Com a expectativa de manutenção da retomada do consumo das famílias, companhias firmam parcerias com varejistas para a venda de seguros massificados

A manutenção, em 2019, de um processo de retomada do consumo das famílias brasileiras, vêm proporcionando vigor novo ao varejo, alimentando prognósticos positivos e motivando iniciativas de seguradoras que oferecem, por meio de parcerias com redes varejistas, produtos específicos para essa frente de distribuição. Segundo estimativas do mercado, os seguros massificados – prestamista, seguro contra quebra ou furto de celular, garantia estendida, entre outros – vêm movimentando nos últimos anos, marcados pela recessão econômica, cerca de R\$ 15 bilhões em prêmios anuais. “Somente no seguro de garantia estendida, um dos produtos que podem ser oferecidos, o faturamento anual de prêmios é de R\$ 3 bilhões”, estima o consultor Francisco Galiza.

De acordo com estimativas de empresas de consultoria, o consumo das famílias deve crescer pelo terceiro ano consecutivo em 2019, puxando mais uma vez a alta do PIB. Os especialistas preveem que a taxa de crescimento deverá ficar próxima à registrada em 2018, que foi de 1,9%. A visão comum nas análises das consultorias é a de que houve uma redução da inadimplência das famílias e crescimento do crédito, o que tem contribuído para o comportamento de recuperação lenta, mas constante. Ainda faltaria, para assegurar salto mais significativo, a melhoria das condições do emprego no país. Outro dado divulgado no início do ano que anima os varejistas e os seus parceiros da área de seguros é a retomada do crescimento da classe C. Ainda que as pesquisas revelem que os participantes dessa classe se mostrem mais parcimoniosos em relação ao consumo, a expectativa é a de que a chamada “nova classe média” possa dar sua contribuição para um aumento nas vendas no varejo – e, consequentemente, na comercialização dos produtos da indústria seguradora associados.

Sob essa conjuntura, o varejo no Brasil

vem exibindo neste início de ano sinais de retomada em relação à queda ocorrida nos últimos anos devido à recessão econômica. As vendas no varejo cresceram em 2018 e tendem a continuar em alta em 2019. Segundo dados da Confederação Nacional do Comércio (CNC), o volume de vendas do varejo restrito apresentou expansão de 2,3% em 2018. Para 2019, a expectativa da entidade é a de um crescimento de 3% nas vendas do varejo restrito, reagindo a um maior ritmo de atividade econômica e o papel desempenhado pelo consumo das famílias no PIB. Essa retomada também pode ser constatada em outros indicadores do comércio. Em 2018, houve uma retomada da abertura líquida de lojas, com cerca de 8,1 mil novas unidades. Esse crescimento foi acompanhado pela abertura de 71,5 mil vagas para trabalhadores no setor. A CNC estima que entre 25 mil e 30 mil lojas deverão ser abertas em 2019.

Embaladas pela expectativa de crescimento, seguradoras e redes de varejo vêm buscando firmar novos acordos e renovar os existentes, com o objetivo de aproveitar o potencial de negócios com seguros massificados. As parcerias são bastante positivas para os dois lados. Para as seguradoras, constitui um canal de distribuição que permite levar produtos às classes C e D, que não estão normalmente no raio de ação das companhias em outros segmentos. Para as redes varejistas, representa uma frente

bastante lucrativa de negócios, com participação substancial nos resultados.

No setor segurador, são vários os exemplos de empresas que exploram esse nicho. A Zurich, que mantém uma parceria com a Via Varejo desde 2012, anunciou no final do ano passado a ampliação do prazo do acordo para distribuição de seguros com a varejista, dona das bandeiras Pontofrio e Casas Bahia. Nessa revisão, a Zurich passou a incorporar também os canais online da varejista. Segundo a seguradora, a revisão do contrato irá permitir exclusividade à Zurich até 2025 na distribuição de seguro garantia estendida, roubo e furto, vida, prestamista e residencial em todos os canais do Pontofrio e no canal online da Casas Bahia. Também assegurará exclusividade para distribuição de seguro de garantia estendida e roubo e furto nas lojas físicas da Casas Bahia.

“Em linha com nossa estratégia global, seguimos ampliando, revisando e melho-



PAULO KUDLER
VICE-PRESIDENTE DE VIDA
E AFINIDADES DA AXA



FRANCISCO GALIZA
CONSULTOR ECONÔMICO NA
RATING DE SEGUROS CONSULTORIA

rando nosso portfólio de produtos e canais de distribuição, acompanhando as tendências de consumo visando melhorar a experiência dos nossos clientes”, afirmou o CEO da Zurich, Edson Franco, em nota distribuída à imprensa pela companhia.

Em março último, o jornal Valor Econômico informou que a Zurich fechou contrato com a varejista catarinense Havan, do empresário Luciano Hang, para a distribuição de seguros massificados. A Zurich responderá pela venda de seguro de garantia estendida, seguro de roubo, furto e danos acidentais para celulares e prestamista. A previsão, conforme anúncio das empresas,

é a de que a parceria proporcione, nos próximos cinco anos, um montante de R\$ 2,4 bilhões em prêmios de seguros.

A seguradora AXA mantém entre as suas prioridades estabelecer parcerias com redes de varejo com o objetivo de vender os seus produtos para a pessoa física, como garantia estendida e seguro contra roubo e furto. Essa estratégia se revelou acertada: após ter fechado acordos com empresas como Pernambucanas, Leroy Merlin e Havan, a AXA registrou um crescimento de 431% no ramo de Afinidades - número referente ao balanço de 2017. De acordo com o balanço de 2018, a participação dos produ-

tos vendidos em canais varejo ultrapassa 30% da receita total obtida pela companhia.

De acordo com Paulo Kudler, vice-presidente de Vida e Afinidades da AXA, as parcerias com redes varejistas proporcionam muitos benefícios para a seguradora. “Atingimos uma gama ampla de consumidores por meio de parcerias com os canais de distribuição de varejo, e este modelo B2B2C é parte da estratégia de longo prazo da AXA no Brasil”, explicou. A estratégia permite ainda à companhia atingir consumidores das classes B, C e D, que normalmente não têm acesso fácil a seguros, e, com isso, gerar volume, contribuindo para obtenção de receitas e diluição de risco da carteira. “E ainda oferecer diferentes seguros com benefícios valiosos a baixo preço”, afirmou Kudler.

O executivo da AXA informa que a companhia tem uma grande variedade de soluções além da garantia estendida, como proteção financeira em caso de desemprego, acidentes pessoais, home, prestamista, roubo/furto e quebra de celulares e portáteis, seguro mulher e também o seguro viagem com agências de turismo. Nossa estratégia para os próximos anos é ampliar a participação de mercado com novas parcerias e linhas de negócios que temos e em desenvolvimento”, destacou

A Mapfre também alimenta planos para esse segmento. “Estamos desenvolvendo novos produtos massificados junto com redes de varejo e discutindo novas parcerias”, afirmou em entrevista ao jornal Valor Econômico Fernando Pérez Serrabona, que assumiu em dezembro último a chefia da regional Brasil, para a qual se reportam todas as três companhias do grupo no país.



O SETOR DE SEGUROS E AS MULHERES

O setor de seguros é um dos mais conservadores em qualquer país do mundo. Esta característica é consequência do próprio negócio, baseado em estatísticas e informações de fatos já acontecidos, portanto, em experiências passadas.

As seguradoras não gostam do desconhecido, da falta de dados e informações. Assim, o novo chega ao setor com lentidão, brecado pela resistência natural ao que foge da rotina, ao que não tem base pregressa, ao que não pode ser quantificado matematicamente, levando em conta as estatísticas.

Tradicionalmente, o setor de seguros sempre foi um setor amplamente dominado pelos homens. As mulheres que trabalhavam com seguros eram, na imensa maioria das vezes, funcionárias de suporte, secretárias, assistentes, telefonistas etc. Rarissimamente alguma se destacava e assumia posição mais elevada na hierarquia. A partir dos cargos de gerência, não era costume as seguradoras empregarem mulheres. E as poucas diretoras então eleitas eram exceção à regra, que podiam ser contadas nos dedos de uma mão até pelo menos o início do século 21.

No Brasil, curiosamente, a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) sempre teve mulheres em cargos de comando, como na administração do escritório de São Paulo e outras posições hierarquicamente relevantes.

Mas o mercado era resistente a elas e a resistência só começou a ser quebrada quando mulheres inteligentes, preparadas e altamente qualificadas começaram a se impor pela competência profissional, que pulverizou a ideia de que o sexo da pessoa poderia fazer diferença na gestão de uma empresa.

A mudança começou pelos corretores de seguros. Ainda na última década do século passado várias mulheres já estavam à frente de corretoras bem-sucedidas, dando conta do recado com tanta ou mais eficiência que os homens.

No começo do século 21 várias seguradoras franquearam diversos se-

“As mulheres não só deram conta do recado, como se impuseram, assumindo cada vez mais cargos de diretoras estatutárias, quebrando a tradição machista do setor de seguros”

ANTONIO PENTEADO MENDONÇA



tores para as mulheres. Nesta época, departamentos como o jurídico, atuária, controladoria e investimentos já contavam com mulheres em seus quadros de comando.

E elas não só deram conta do recado, como se impuseram à alta administração das empresas, assumindo cada vez mais cargos de diretoras estatutárias, quebrando de vez a tradição machista do setor de seguros.

Mas não é só nas seguradoras e corretoras de seguros que atualmente as mulheres ocupam postos de relevo. Nos prestadores de serviços para o setor, como escritórios de advocacia, escritórios de engenharia, empresas de consultoria, informática, imprensa, serviços 24 horas etc., a presença feminina é absolutamente comum e não sofre qualquer tipo de discriminação em relação aos homens com quem trabalham.

Ou melhor, ainda sofrem, mas nestes casos, invariavelmente, ou o homem

perde sua posição, ou a empresa corre o risco de naufragar. Num mundo cada vez mais globalizado, onde o sexo/gênero da pessoa, ainda que sendo biologicamente masculino ou feminino, passa a ser uma decisão individual, pretender escolher os dirigentes de uma empresa porque o candidato é homem ou mulher é a melhor forma de dar errado.

As habilidades profissionais podem ser aprendidas em escolas, cursos e treinamentos, mas sensibilidade, poder de concentração, foco e outras características eminentemente femininas são inatas, não adianta tentar aprender ou transferir.

Não há como negar que ainda existem preconceitos e que eles geram inclusive diferenças salariais entre homens e mulheres. Mas quem insistir nesta tecla terá um futuro curto e um fim melancólico, apressado pela falta de respeito pelo próximo, independentemente de sexo ou orientação sexual.