

## SulAmérica vÃa ano melhor em 2013

Assim como foi 2012, por conta da queda da taxa básica de juros e a chegada de algumas concorrentes estrangeiras ao país, 2013 deve ser um ano de desafios para o setor de seguros na avaliação de Thomas Menezes, presidente da SulAmérica. Mas o executivo prevê um aumento nos preços de produtos, efeito tanto da queda da Selic como do movimento das seguradoras para recompor margens. “2012 está sendo um ano difícil, com muita concorrência e pressões nas margens e 2013 será ainda um ano de desafios”, afirma Menezes. “Independente dos fatores externos, alheios à nossa vontade (como queda dos juros) não há melhor setor de seguros no mundo nem outro país com o potencial do nosso”, acredita Menezes. Segundo o executivo, para ganhar mercado, muitas seguradoras praticaram preços baixos neste ano, o que não vai se sustentar e, além disso, as seguradoras tiveram menores receitas financeiras com suas aplicações por causa da velocidade com que a taxa básica de juros caiu, passando de 10,5% para 7,25% ao ano. No caso da SulAmérica, o resultado financeiro caiu 14,9% nos nove primeiros meses do ano em relação à igual período do ano anterior para R\$ 406 milhões. Apesar deste cenário, Menezes diz que a companhia manterá a estratégia de priorizar margens de retorno e espera ter um crescimento médio parecido com o da indústria como um todo, em torno de 10% das receitas em períodos em 2013. “O segmento de saúde pode crescer mais, principalmente entre as pequenas e médias empresas e no ramo odontológico”, acredita. Ainda neste quarto trimestre, o presidente-executivo da seguradora espera uma retomada nos números pelo impacto da sazonalidade de alguns segmentos como de saúde. “O objetivo é chegar a um índice combinado abaixo de 100% até o final do ano”, diz. O índice combinado é um parâmetro que mede a eficiência operacional de uma seguradora. Quanto menor o patamar, mais eficiente é a companhia. De acordo com Menezes, o setor de vida e previdência será uma das áreas de maior oportunidade de crescimento na estratégia da empresa nos próximos anos. Atualmente, a SulAmérica ocupa o 10º lugar no segmento vida e o 8º no de previdência privada, com R\$ 3,6 bilhões em reservas. Para o executivo, a ascensão das classes D e C, assim como a melhora de emprego e renda desta população mostram que há potencial. “Essa população precisa de previdência e acreditamos que a demanda por estes produtos esteja apenas no começo”, afirma Renato Terzi, vice-presidente de Vida e Previdência da SulAmérica. Outra área que se apresenta como desafio para a companhia no próximo ano é também pela queda nos juros - o da gestão de ativos. “O investidor está querendo um nível maior de sofisticado tanto dos fundos quanto dos produtos de previdência”, afirma Marcelo Mello, vice-presidente de Investimentos, sem detalhar se há novos produtos. A gestora da SulAmérica administra R\$ 21,9 bilhões em recursos.

ING Uma possível venda de fatia societária pelo ING não afetará a estratégia da companhia, segundo o executivo. “Se eles (ING) decidirem vender, nosso principal acionista vai resolver quem pode ficar com essa participação”, diz Menezes. O ING vendeu recentemente suas participações em empresas na América Latina, mas silenciou sobre o Brasil, onde também havia mostrado interesse na venda.

Normal 0 false false false EN-US X-NONE X-NONE  
Revista Cobertura, a Nº1 em segmentos no

[Mercado de Seguros no Brasil](#). Acesse o site e fique por dentro! &nbsp;

## Sobre o Autor

Agora você vai conhecer um pouco mais sobre a Cobertura Editora. Uma empresa que há 19 anos presta serviços editoriais e promove eventos voltados para o setor de seguros.

Source: <http://www.artigopt.com>