

ESSENCIALseguros

VOLUME I - EDIÇÃO : 018

OUTUBRO 2009



SANTI CIANCI

Administrador Delegado da
GENERALI

1. A crise que afecta o mundo empresarial, que repercussões terá para a actividade seguradora?

Toda a crise tem como efeito inevitável uma análise mais cuidadosa de todos os aspectos operacionais das empresas. Sendo o sector de seguros ligado à situação económica do País é óbvio que a tendência é contrair-se com consequências negativas nos resultados das companhias.

Todas as companhias, portanto, tiveram de adaptar-se a esta situação através de uma maior racionalização dos custos e adiando investimentos considerados não prioritários. O lado negativo desta crise foi que, numa tentativa de ganhar quotas de mercado ou até de não perdê-las, houve uma excessiva descida das tarifas, nomeadamente nos ramos mais sensíveis (RC Auto e Acidentes de Trabalho), provocando um súbito incremento do rácio de sinistralidade que, como demonstram os resultados oficiais, tornou o equilíbrio técnico do mercado insustentável. Sou da opinião que se, por um lado poderiam existir margens a serem sacrificadas para permitir aos segurados a contratação de seguros com tarifas mais acessíveis, por outro, nunca tal sacrifício deveria pôr em risco a sustentabilidade das carteiras ainda mais por tratarem-se de seguros com um grau de repercussão social muito elevado. Como factor positivo houve uma tendência a ter maior criatividade com a criação de pacotes para as pequenas e médias empresas visando atrair este importante segmento da economia para uma maior compra de seguros.

No segmento dos particulares, foi bastante visível que, mesmo nesta fase, houve sempre uma maior procura de seguros de saúde e de planos de poupança com rentabilidade garantida, sendo tais produtos desti-

nados a crescer de forma exponencial.

2. Acredita que será necessário mais regulação para evitar crises como a actual?

É difícil responder hoje a essa pergunta. Até ao ano passado era um defensor da absoluta liberdade de mercado com as companhias livres de criar e de estabelecer os parâmetros tarifários que bem entendessem.

O papel da entidade reguladora, até pelo cumprimento das Directivas Europeias, deveria limitar-se ao controle de solvência das seguradoras e do respeito das normas de transparência.

Hoje, tendo assistido a inúmeros comportamentos de absoluta irresponsabilidade de várias concorrentes com a consequente reacção das demais companhias para não permitir agressões comerciais que as levariam a perder consistente presença no mercado, sou de opinião um pouco diferente.

Acho que deveriam existir exclusivamente, para os seguros obrigatórios, tarifas mínimas de referência baseadas em taxas de risco calculadas de forma imparcial. Não penso que, dessa forma, se estaria lesando o princípio da livre concorrência, pelo contrário, evitaria uma excessiva concentração de mercado (e portanto de dumping) que veria sucumbir as companhias menores com consequentes dificuldades para o segurado de ter válidas alternativas de escolha.

3. Mas... há ou não regulação excessiva?

Pelas razões explicadas antes e diante do que aconteceu nestes últimos dois anos, nos quais ficou demonstrado uma certa imaturidade do mercado segurador para transformar as dificuldades em oportu-

(Continuação da página anterior)

Entrevista com SANTI CIANCI – Administrador Delegado da Generali

tunidades sadias, considero indispensável a presença do regulador que espero possa continuar a exercer a sua função com o bom senso que as circunstâncias impõem.

Nesta importante actividade é fundamental ter regras claras que sejam respeitadas por todos.

4. Quais são os maiores constrangimentos da actividade seguradora nacional?

A crise afectou o mercado segurador de forma menor que o financeiro e teve, infelizmente, a sua maior expressão nos Estados Unidos.

De uma forma geral os grandes grupos seguradores europeus tem superado brilhantemente a queda bolsista e os títulos estão com uma tendência de recuperação há vários meses.

Na actividade seguradora nacional não houve nenhum acontecimento especial que pudesse ser atribuído à crise. É óbvio que todas as Companhias em 2008 tem sofrido com os investimentos financeiros mas em nenhum momento foi colocada em



discussão a solvabilidade do mercado.

Este facto é importante pois teria sido bem difícil superar uma crise de confiança dos segurados caso houvesse falência de seguradoras. Com tantos factores positivos a favor do mercado nacional não se consegue entender porque algumas companhias não dizem claramente aos seus mediadores como a Generali fez desde Setembro do ano passado, diante da clara deterioração dos resultados de alguns ramos, que é preciso um esforço conjunto para recuperar as margens necessárias para o equilíbrio do sistema em benefício do próprio Segurado.

5. Pensa ser necessária uma maior concentração do sector?

Absolutamente não.

O grau de concentração que já existe é já muito elevado e fica muito difícil para as companhias médias e pequenas encontrar nichos de mercado à medida que muitos espaços são ocupados também em função da presença de grupos bancários que colocam à disposição das seguradoras a própria rede de distribuição principalmente no Ramo Vida.

As últimas aquisições aconteceram por razões que não tem nada a ver com a necessidade de juntar-se para poder ganhar “músculos” e melhor competir uma vez que, na maioria das vezes os processos de integração são muito difíceis e nem sempre se conseguem as economias de escala desejadas.

À medida que se possam ter resultados positivos e controláveis sou mais favorável ao crescimento orgânico.

Nem sempre uma grande dimensão garante uma capacidade

SANTO CIANCI

Nacionalidade: Italiana; **Idade:** 55 anos

Formação Académica: Doutorado em Direito pela Università Statale di Roma “La Sapienza”

Percurso Profissional: Vice Presidente Executivo da Generali do Brasil; Membro do Conselho Director de FENESEG (Brasil), da Câmara do Comércio Ítalo-Brasileira de S. Paulo, Gerente Técnico Comercial da Delegação de Roma da Ass. Generali; Director Geral da Sucursal para Portugal; Administrador Delegado Da Generali Vida

de penetração adequada, pois entram em jogo outros factores como o controlo da rede de distribuição e a qualidade da prestação de serviço.

6. Qual a sua opinião sobre as “seguradoras directas”?

Considero-as as principais responsáveis pelo aviltamento das tarifas Automóveis com efeitos nefastos para todo o mercado, inclusive para as Seguradoras a cujo grupo pertencem. Não conseguiram sequer expandir o mercado cujo potencial é de difícil mensuração uma vez que o seguro de RC Auto é obrigatório. De facto agrediram o mercado tirando clientes aos mediadores e provocaram uma queda generalizada nos prémios pelas medidas em defesa da carteira que as demais companhias tiveram que adoptar.

O que é mais singular é que os maiores decréscimos da carteira acontecem exactamente nas companhias que tem como “filhas” as seguradoras directas, cuja facturação está bem longe de recuperar o que foi perdido pelas “mães”.

Espero que rapidamente volte a ser um canal alternativo que, todavia, respeite os parâmetros técnicos necessários para que exista uma saudável concorrência.

7. Como vê o futuro segurador em Portugal?

Muito vai depender da estabilidade da economia e do ritmo de crescimento do PIB.

A este respeito haverá um novo ciclo de obras públicas que permitirá a subscrição de grandes seguros de Riscos de Engenharia.

Vejo uma grande potencialidade no seguro Saúde pois existe uma clara tendência da população de classe média em ter uma alternativa ao Serviço Nacional de Saúde.

Outra grande oportunidade para as seguradoras serão os planos de reforma tanto a nível de empresas como de particulares.

Iremos assistir nos próximos anos a uma tomada de consciência quanto à incapacidade do sistema da Segurança Social poder garantir os níveis de rendimentos necessários para uma reforma digna e neste sentido devemos estar preparados a comercializar produtos simples e com rentabilidade segura, fruto de uma gestão cautelosa e profissional que somente as melhores companhias podem proporcionar.

Mas o que mais marcará a diferença será a qualidade da prestação do serviço. Os produtos tenderão a uma homogeneização das condições e serão todos muito parecidos, mas a capacidade de prestar um serviço de boa qualidade dependerá dos investimentos a serem feitos neste sentido pelos Administradores nas próprias companhias e das escolhas estratégicas levadas a cabo em relação à política de Recursos Humanos.
