



Na Mídia

30/04/2024 | [Valor Econômico](#)

Fusões e aquisições desaceleraram no mercado de seguros

Tendência é que empresas priorizem consolidação das operações realizadas em ritmo intenso nos últimos anos

Rejane Aguiar

Estratégia corporativa

Negócios registrados nos últimos três anos

Transações envolvendo companhias de seguros no Brasil



Transações envolvendo corretoras de seguros no Brasil



Fonte: Análise da consultoria Seneca Evercore com base nos dados do MergerMarket

Passados cinco anos de intensa movimentação, com cerca de cem transações de M&A (fusões e aquisições) de empresas relacionadas à indústria de seguros no Brasil, segundo dados da KPMG, a expectativa é de arrefecimento desse tipo de operação em curto prazo.

“A perspectiva é de que o setor continue atrativo para M&A no país, mas esperamos que as empresas ainda precisem de algum tempo para consolidar as transações recentes. Por isso, novas transações de grande porte ainda devem demorar”, diz Marco André Almeida, sócio-líder de fusões e aquisições da KPMG para Brasil e América do Sul.

Segundo análise da consultoria Seneca Evercore com base em dados da plataforma MergerMarket, considerando apenas as companhias de seguros, no Brasil houve dez operações de M&A desde 2021, sendo a metade em 2023. A maior foi a compra da SulAmérica pela Rede D’Or, negócio de US\$ 1,73 bilhão fechado em 2022, seguida pela venda da Liberty para a HDI (2023), operação de US\$ 1,48 bilhão. Entre as corretoras, a movimentação foi bem mais intensa: foram 45 transações de 2021 até o ano passado. A operação mais vultosa foi a aquisição, também em 2022, da Somp Consumer pela HDI Seguros por US\$ 255 milhões.

O pano de fundo para as M&As de seguros nos últimos anos foi a pandemia, que representou um desafio inédito para empresas que vivem de cobrir riscos e obter ganhos com isso. “Em algum momento pós-pandemia as empresas precisaram olhar para os impactos daquela situação, considerando desde os efeitos diretos da própria emergência sanitária até a inesperada interrupção das cadeias globais de abastecimento de matérias-primas e produtos. Isso tudo em meio à intensificação das mudanças climáticas”, observa Rodrigo Mello, sócio-diretor da Seneca Evercore. Nesse ambiente, as seguradoras precisavam ajustar portfólios, o que favoreceu fusões e aquisições.

Não por acaso, houve recorde no valor de transações no mundo em 2021: US\$ 213 bilhões, com 1.371 operações de M&A, conforme pesquisa recente da KPMG que menciona dados da PitchBook Data. Essa atividade, no entanto, perdeu ritmo nos últimos 12 meses, diante de um cenário macroeconômico incerto por causa de inflação e taxas de juros globais e um quadro geopolítico com desafios ainda longe de serem ultrapassados.

Como seguros têm a ver com gestão de riscos, quando o ambiente é de vulnerabilidade a tendência é de o setor enfrentar, inclusive, apertos regulatórios - com exigências maiores de capital mínimo e limitações de exposição - decorrentes da necessidade dos governos de manter riscos sistêmicos sob controle.

Embora o cenário seja complexo, a expectativa para médio e longo prazos é de retomada das M&As de seguros, principalmente porque as próprias empresas estão em meio a processos de adaptação de portfólios e até de mudança do perfil do negócio.

As mudanças climáticas, por exemplo, são um fator que deixa de ser eventual para a precificação de um seguro para ocupar um lugar central nas estratégias de muitas companhias seguradoras. Quando há esse tipo de mudança estrutural, M&As são um caminho preferencial para as empresas alcançarem esses objetivos.

“As operações de M&A, incluídas as operações de compra de carteira, contribuem para o desenvolvimento do mercado segurador em aspectos como fortalecimento da capacidade de solvência, especialização em produtos, eficiência operacional e aproveitamento de sinergias, maior engajamento dos clientes e aceleração da inovação”, diz André Alarcon, sócio de M&A e seguros do Demarest.

Segundo Eduardo Dal Ri, CEO do Grupo HDI, as M&A podem abrir caminhos para expansão de participação de mercado, atendimento de novos públicos e elevação do patamar de performance. “A cada ano surgem novas necessidades, como seguros para smartphones, equipamentos eletrônicos, carros elétricos, Pix... Se uma seguradora não trabalha nessa frente e não tem know-how para incluí-la no portfólio, a aquisição de um outro player pode ser a solução”, acrescenta.

