

## Seguradora francesa **CNP** vê espaço para fazer aquisições na América Latina

*México e Colômbia são países em que a companhia pode avaliar entrada*

27/11/2024

A seguradora francesa **CNP Assurances** tem apetite para crescer na América Latina por meio de aquisições em países como México e Colômbia. No Brasil, a companhia deve continuar fazendo movimentos de menor porte, como a entrada em balcões como os dos Correios e do Banco de Brasília (BRB). Além disso, vê na sociedade com a Caixa Econômica Federal uma importante ferramenta para "surfear" no crescimento esperado para o mercado local.

"Podemos analisar o mercado, e vemos, por exemplo, países como México e Colômbia", afirmou ao Broadcast a CEO da seguradora, Marie-Aude Thépaut, em passagem pelo Brasil. Na região, além do Brasil, a CNP opera somente na Argentina atualmente. "Na América Latina, estamos abertos a desenvolver o mercado, mas em produtos que conhecemos."

A opção por focar nas linhas de negócio que a empresa conhece é uma forma de evitar um segundo risco de execução. "É nossa estratégia não desenvolver novos produtos em um mercado novo porque pode ser perigoso do ponto de vista de risco", disse a executiva.

O último grande movimento do setor na região foi a venda das operações de varejo da americana Liberty, fechada no ano passado. Quem levou foi a alemã HDI, que pagou o equivalente a R\$ 7,4 bilhões em valores da época, e com o movimento chegou ao grupo das cinco maiores seguradoras do País.

### **Empresa é sócia da Caixa em seguros**

Para a CNP, no Brasil, o acordo com a Caixa impede sociedades com bancos de porte similar em determinadas linhas. O que não é um problema: a empresa é sócia do banco público, através da Caixa Seguradora, nas vendas de seguros de vida e prestamista, em previdência privada e consórcios, linhas que arrecadaram R\$ 6,4 bilhões nos nove primeiros meses de 2024, alta de 31% em um ano.

O Brasil é um dos três maiores mercados da CNP em todo o mundo, atrás apenas da própria França e da Itália, que na primeira metade deste ano tomou do País a segunda posição devido à desvalorização do real. Até outubro deste ano, a seguradora arrecadou R\$ 29 bilhões no País. Não há comparação com o ano passado, em que a configuração da companhia era diferente, mas a empresa recuperou os patamares de arrecadação vistos quando era a única a atuar na rede da Caixa, até 2021.

O contexto no curto prazo não desanima a companhia. Neste ano, a CNP começou a vender na rede dos Correios microsseguros, que são seguros com preços baixos e coberturas mais enxutas que as tradicionais. Além disso, fechou acordos para a venda de consórcios nos canais da XP, e exclusividade para vender consórcios e capitalização na rede do BRB.

## Consórcio é porta de entrada

"Neste momento, a porta de entrada são os consórcios, mas os parceiros querem trabalhar conosco, então podemos progredir no futuro", afirmou Thépaut. De acordo com ela, o consórcio ajuda inclusive a "educar" o cliente sobre produtos de seguro, dado que é uma alternativa ao financiamento de bens, em especial de momentos de juros altos como o atual.

As empreitadas são parte de uma segunda vertente de negócios que a empresa tem no exterior, e que trouxe para cá nos últimos anos: o estabelecimento de acordos de exclusividade, que não necessariamente envolvem a criação de sociedades. O desembarque do modelo no Brasil aconteceu após a CNP e a Caixa mudarem os acordos pelos quais operavam.

Até 2021, a CNP detinha a exclusividade das vendas de todos os produtos de seguridade no balcão da Caixa. Pouco antes da estreia da Caixa Seguridade na Bolsa, naquele ano, o modelo foi alterado, e outras seguradoras entraram no banco. A CNP ficou com a exclusividade em vida, previdência e consórcios.

## Aposta na capilaridade

Nas sociedades com a Caixa e no acordo com os Correios, a CNP acredita que a capilaridade do banco permite levar os seguros a novos públicos, oportunidade menos presente em regiões como a Europa. "Estamos convencidos de que graças aos seguros, em particular de vida, será muito interessante o desenvolvimento no Brasil."

No caso da Caixa, por exemplo, a CNP discute com o banco uma possível inserção dos seguros nos esforços que o banco tem feito para atingir os microempreendedores, e que incluíram o lançamento de uma conta digital neste ano.

---

**Por:** Matheus Piovesana (Broadcast)

**Para acessar a matéria no Estadão:** <https://www.estadao.com.br/amp/economia/coluna-do-broad/seguradora-francesa-cnp-ve-espaco-para-fazer-aquisicoes-na-america-latina/>