Bradesco Vida e Previdência

Os frutos do pioneirismo

Uma das pioneiras na comercialização de planos de previdência (1981), a Bradesco Vida e Previdência é líder de seu segmento. Com 48% de *market share*, a companhia encerrou 2004 com resultados mais do que satisfatórios: renda de contribuições líquidas de R$ 1.745 milhões, lucro líquido de R$ 895 milhões, margem operacional de 67% e uma rentabilidade do patrimônio de 52%. Hoje, o grupo dispõe de R$ 33 bilhões em reservas.

Diretor presidente da Bradesco Vida e Previdência, Marco Antônio Rossi relaciona a boa performance do grupo ao perfil inovador da companhia: "Fomos a primeira seguradora ligada a um banco a iniciar a comercialização de planos de previdência privada e também os primeiros a lançar planos de contribuição definida. A inovação está no DNA da companhia."

O destaque de 2004 foi o lançamento, em janeiro, dos seguros de vida para a população de baixa renda. Graças em grande parte ao novo serviço, que permite a contratação de seguros de vida a valores mensais inferiores a R$ 10, a Bradesco Vida e Previdência conseguiu elevar de 1,3 milhão para dois milhões o número de participantes na categoria de planos individuais. Ao todo, o segmento conta com seis milhões de pessoas. Para este ano, não há previsões de lançamentos de novos produtos. "Nossos produtos já possuem um grau de modernidade muito bom e estão todos alinhados ao que há de mais novo no mercado internacional", acrescenta o executivo.

Rossi anuncia a disposição da empresa para atuar em diversos segmentos, o que inclui o mercado corporativo (*corporate*) e o mercado de varejo (planos massificados) e também o atendimento aos clientes *private* e os de alta renda (*prime*). O diretor da empresa ressalta ainda que a área comercial atua não só nas agências, como também junto aos corretores, de forma que todos os clientes e os interessados nos serviços possam ser prontamente atendidos.

Na opinião de Rossi, o mercado de seguros no Brasil está cada vez mais ativo, especialmente no que diz respeito ao segmento de previdência privada. E é justamente nessa área, segundo ele, que se destaca um dos principais desafios das empresas seguradoras. "Mais do que nunca, é fundamental divulgar e explicar aos participantes dos planos de previdência privada, as mudanças que vêm ocorrendo por conta das alterações na tributação desses produtos", diz.

Quando se trata dos planos para o futuro da Bradesco Vida e Previdência, Rossi destaca a existência de oportunidades pontuais que devem ser aproveitadas. Para ele, o VGBL tem capacidade para atrair muitas pessoas que ainda não optaram por nenhum plano de previdência privada por falta de conhecimento.

"O VGBL, por estar direcionado às pessoas que pagam imposto de renda, já está bastante disseminado nos grandes centros urbanos, onde a percepção das pessoas quanto à necessidade de um plano de previdência complementar é muito acentuada. Essa realidade é diferente nas cidades de menor porte, sobretudo no interior. É nessas praças que o VGBL pode crescer. E é nessa direção que estamos olhando", observa Rossi.

O executivo aposta ainda na expansão do mercado corporativo. Atualmente, 75% das grandes empresas dispõem de seus próprios planos de previdência. "Não só esses 25% nos interessam, como também o mercado formado por pequenas e médias empresas", revela. (Carla Falcão)

Previdência privada

Colocação	Empresas	Classif. média*	Rendas contr. líquidas (em R$ mil)	Classif.	Rentabilidade do PL (em %)	Classif.	Margem operacional (em %)	Classif.	Liquidez corrente (em pontos)	Classif.	Custo operacional (em %)	Classif.	Independência financeira (em pontos)	Classif.
1	Bradesco	4,1	1.745.011	1	51,89	2	67,33	2	1,31	6	13,32	6	0,05	10
2	Brasilprev	5,2	602.456	2	68,16	1	25,38	5	8,89	3	18,22	9	0,02	15
3	Itaú Previdência	5,3	374.646	3	17,02	8	134,56	1	22,69	2	34,50	12	0,21	1

*Média ponderada. Total de empresas: 15