

ESECS-PJ | 2015

Estudo Socioeconômico das
Empresas Corretoras de Seguros

FENACOR



© FENACOR, 2015.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

Diretoria Executiva

Armando Vergílio dos Santos Junior
Presidente

Robert Bittar
Vice Presidente

Joaquim Mendanha de Ataides
Diretor 1º Secretário

Claudio Simão
Diretor 1º Tesoureiro

Grupo de Trabalho

Gianni Moreira
Superintendente

Willian Rodrigues
Coordenador de TI

Francisco Galiza
Coordenador do Estudo

Jorge Clapp
Assessor de Comunicação

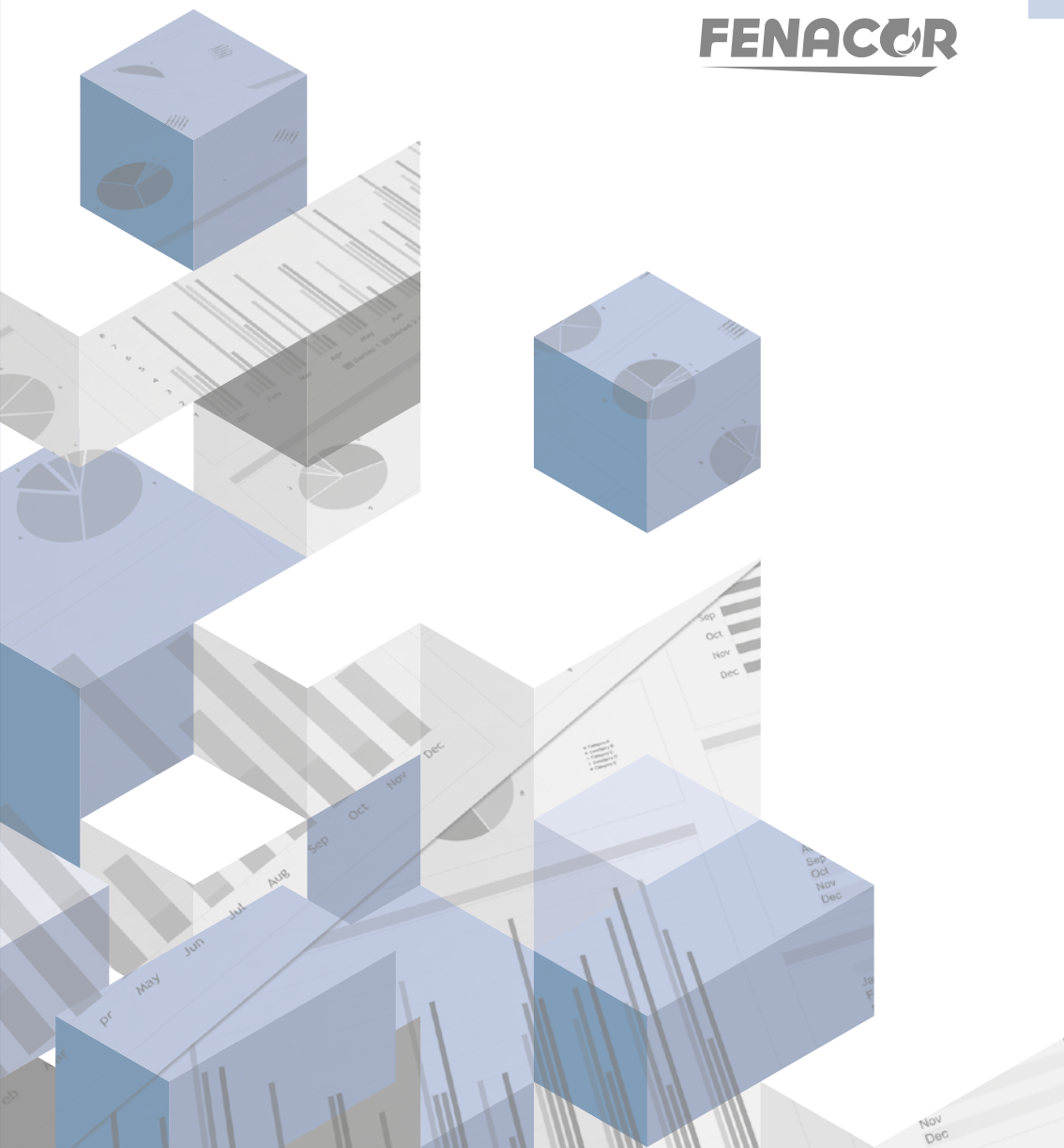
Marcelo Augusto Camacho Rocha
Assessor Jurídico

Gumercindo Rocha Filho
Assessor da Presidência

ESECS-PJ | 2015

Estudo Socioeconômico das
Empresas Corretoras de Seguros

FENACOR





PREFÁCIO

AGRADECIMENTOS

A FENACOR apresenta a 2ª Edição do Estudo Socioeconômico das Corretoras de Seguros Pessoas Jurídicas – ESECS-PJ, elaborada por seletos grupo de trabalho, que seguiu as orientações expressas da diretoria Executiva dessa Federação.

Trata-se de um trabalho que tem o objetivo de delinear o perfil socioeconômico das Corretoras de Seguros – Pessoa Jurídica e subsidiar propostas de grande interesse para a categoria.

Especialmente para os corretores de seguros que responderam à pesquisa, este estudo traz enorme contribuição para a formatação de novas estratégias, verificação do posicionamento no mercado e o planejamento de futuras ações, vitais em um momento no qual a concorrência cresce rapidamente e os consumidores estão cada vez mais exigentes quanto à qualidade, rapidez e eficiência do serviço prestado.

A FENACOR agradece a cada empresário que, espontaneamente, decidiu colaborar, participando do ESECS-PJ e cooperando, dessa forma, para o redesenho do futuro da categoria.

Agradecimentos especiais à Escola Nacional de Seguros.

A FENACOR também exalta a dedicação dos membros do grupo de trabalho, responsáveis diretos por este estudo.

Boa leitura!





SUMÁRIO

1 	OBJETIVO DO ESTUDO	8
2 	ASPECTOS OPERACIONAIS	11
3 	ROTEIRO DO QUESTIONÁRIO	13
4 	AMOSTRA DA PESQUISA	14
5 	SIGNIFICÂNCIA DOS RESULTADOS	18
6 	DADOS – PESQUISA ANTERIOR	20
7 	PERFIL DO FATURAMENTO	22
8 	PERFIL DA CARTEIRA	24
9 	IMPORTÂNCIA DO SUPERSIMPLES	26
10 	PARTICIPAÇÃO NO SUPERSIMPLES	28
11 	CRESCER E DESENVOLVER	33
12 	ASSUNTOS IMPORTANTES	39
13 	CONDIÇÃO TECNOLÓGICA	43
14 	COMENTÁRIOS FINAIS	47

1 | OBJETIVO DO ESTUDO

O objetivo principal deste estudo foi avaliar como as empresas Corretoras de Seguros brasileiras funcionam em seus diversos aspectos. Esta é a segunda vez que tal trabalho é realizado: a primeira ocorreu em 2013 e constituiu-se em sucesso no setor.

Tal como na oportunidade anterior, e em função de sua relevância, este texto tem como meta atingir diversos públicos-alvo:

- ➔ Para a FENACOR, a continuidade do ESECS-PJ possibilita a consolidação da imagem da categoria como uma das que mais contribuem para a geração da riqueza nacional, além de oferecer subsídios para a estruturação de planos de negócios, formatação de novas estratégias e verificação do posicionamento no mercado. Ainda, pretende colaborar com o planejamento das ações, inclusive nas bases territoriais dos SINCORS.



- ➔ Para as Corretoras de Seguros, a iniciativa permite comparação com seus pares, para que estas possam seguir avaliando, com precisão cada vez maior, as suas próprias estratégias e tomadas de decisão.
- ➔ Para as Seguradoras, o estudo traz um melhor entendimento de como funciona esse canal de distribuição de seguros, fundamental no país. Em consequência, auxilia na definição de uma política comercial com muito mais eficácia.
- ➔ Para as empresas prestadoras de serviços, reguladores, empresas de vistoria, etc, este trabalho leva à compreensão precisa do perfil das empresas Corretoras de Seguros, as quais são, muitas vezes, importantes parceiras ou então elementos-chave nos seus negócios.
- ➔ Para as Resseguradoras e Corretoras de Resseguros (*brokers*), segmento que registra um número crescente de companhias, há a possibilidade de entender como funciona o principal canal de distribuição de seguros no Brasil, que, de forma indireta (e até muitas vezes direta), pode afetar as suas evoluções e seus próprios resultados.
- ➔ Para acadêmicos e pesquisadores do Brasil e exterior interessados nesse setor, este texto continuará a servir de referência para estudos futuros.

“O objetivo principal deste estudo foi avaliar como as empresas Corretoras de Seguros brasileiras funcionam em seus diversos aspectos”.



- ➔ Para os segurados, os dados podem gerar compreensão de como funcionam os seus principais representantes junto às Seguradoras.
- ➔ Para os investidores – nacionais e estrangeiros – que têm desejo de operar no mercado de seguros no Brasil, a pesquisa traz mais subsídios teóricos e práticos para que estes possam tomar suas decisões com relação ao setor.
- ➔ Por fim, para os Poderes Executivo (em suas três esferas: federal, estadual e municipal), Legislativo e Judiciário, essas informações propiciam um melhor entendimento da atividade desenvolvida pelas Corretoras de Seguros. Assim, esses agentes terão maior nível de capacidade para definir, com mais eficiência e justiça, as suas estratégias ligadas ao crescimento econômico do país e, especificamente, ao setor de seguros e à própria categoria em questão.



2 | ASPECTOS OPERACIONAIS

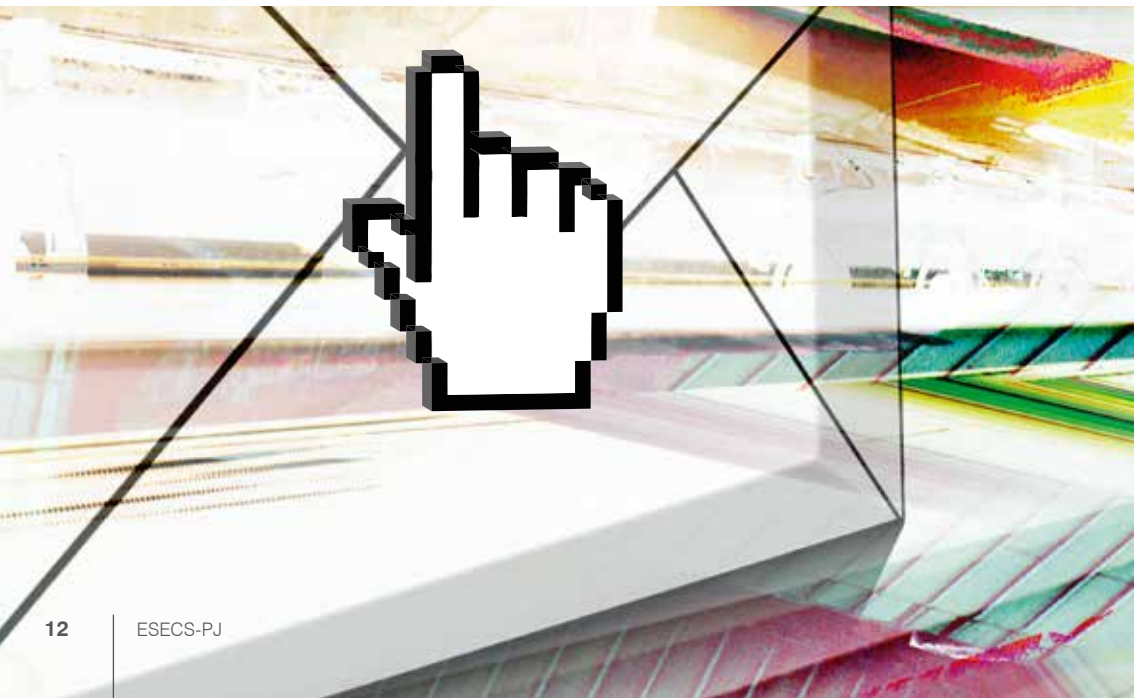


A seguir, os aspectos operacionais principais deste 2º ESECS-PJ:

- Na pesquisa do 2º ESECS-PJ, diversos *e-mails* foram enviados para cada Corretora de Seguros cadastrada no banco de dados da FENACOR, informando um *link* para resposta no site da Federação. Com isso, a participação foi dinâmica e constantemente estimulada.
- O questionário também ficou disponível diretamente no site da FENACOR por dois meses (10 de junho a 10 de agosto deste ano), para o preenchimento direto pelas Corretoras de Seguros interessadas.
- Somente puderam responder ao referido questionário as Corretoras de Seguros Pessoas Jurídicas com *status* “Ativo”, segundo o banco de dados da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP. O questionário foi composto de 11 perguntas com respostas de múltipla escolha.



- ➔ O projeto contou também com o apoio dos Sindicatos de Corretores de Seguros estaduais e do Distrito Federal, que solicitaram diretamente aos seus filiados (por diversos meios, verbalmente, por *e-mail*, etc) que as empresas participassem da iniciativa da FENACOR.
- ➔ A FENACOR, visando a estimular a participação das Corretoras de Seguros, promoveu o sorteio de brindes (*iPhones*, *iPads*, etc), entre todas as empresas que respondessem ao questionário.
- ➔ Tal como no 1º ESECS-PJ, todas as respostas individuais das Corretoras de Seguros foram, também, confidenciais, conforme divulgado amplamente pela FENACOR ao mercado da corretagem quando da divulgação do estudo.
- ➔ Antes do preenchimento do questionário, a empresa se identificava por meio de sua inscrição no CNPJ. ■



3 | ROTEIRO DO QUESTIONÁRIO



O questionário foi composto por 11 perguntas, divididas em quatro capítulos, a saber: a) Identificação da Corretora; b) O SuperSimples e seus efeitos; c) Crescer e Desenvolver, qual a estratégia?; e d) Necessidade e Desafios das Corretoras.

- A **parte 1** consistiu na identificação da Corretora de Seguros, com a sua respectiva localização geográfica, o faturamento e o perfil da carteira.
- A **parte 2** gerou subsídios para uma análise detalhada dos efeitos da nova tributação do SuperSimples nas Corretoras de Seguros. Primeiro, a pesquisa buscava saber se a empresa já participa desse novo modelo. Depois, se fosse o caso, o que ela fez ou o que faria com o ganho obtido a partir dessa opção fiscal.
- A **parte 3** permitiu uma análise da estratégia de cada Corretora de Seguros diante de desafios frente à situação econômica atual, com a informação também das suas estimativas de crescimento para este exercício. O título dessa parte do questionário foi inspirado no tema do 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.
- Por fim, a **parte 4** apurou as maiores dificuldades enfrentadas pelas Corretoras de Seguros e como essas empresas estão estruturadas em termos tecnológicos. ■



4 | AMOSTRA DA PESQUISA

Ao todo, no 2º ESECS-PJ, houve 1.954 respostas. Na tabela 1 está a sua distribuição, segundo os estados do país. Nesse questionário não houve respostas de Corretoras de Seguros dos estados do Acre, Amapá e Roraima.

**TABELA 1 | DISTRIBUIÇÃO DA RESPOSTAS
DAS CORRETORAS – ESTADOS – 2015**

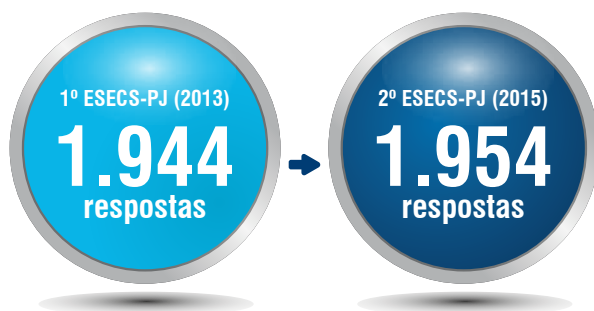
QUANTIDADE	RESPOSTAS 2º ESECS-PJ
Alagoas	4
Amazonas	13
Bahia	57
Ceará	25
Distrito Federal	55
Espírito Santo	44
Goiás	58
Maranhão	17
Mato Grosso	31
Mato Grosso do Sul	33
Minas Gerais	233
Pará	15
Paraíba	23
Paraná	177
Pernambuco	39
Piauí	14
Rio de Janeiro	166
Rio Grande do Norte	20
Rio Grande do Sul	171
Rondônia	13
Santa Catarina	112
São Paulo	619
Sergipe	5
Tocantins	10
Total	1.954

2º ESECS-PJ (2015)
1.954
respostas

Já a tabela 2 apresenta a distribuição segundo as regiões do país, comparando os dados estatísticos do 1º ESECS-PJ (2013) e do 2º ESECS-PJ (2015). Como se observa, a quantidade total de respostas foi praticamente idêntica em ambos os casos, ou seja, verificada em quase duas mil respostas.

TABELA 2 | RESPOSTAS POR REGIÕES DO PAÍS – 2013 E 2015

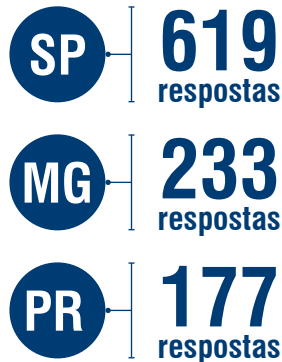
ESTADOS	1º ESECS-PJ (2013)	%	2º ESECS-PJ (2015)	%
Norte	121	6,2%	51	2,6%
Nordeste	279	14,3%	204	10,4%
Centro-Oeste	180	9,3%	177	9,0%
Sudeste	898	46,2%	1.062	54,5%
Sul	466	24,0%	460	23,5%
Total	1.944	100,0%	1.954	100,0%





Na análise dos números, ressaltamos:

- ➔ No 2º ESECS-PJ, o estado de São Paulo apresentou o maior volume de respostas (619 entrevistas, 31,7% do total). A seguir, o estado de Minas Gerais, com 233 respostas, e o estado do Paraná, com 177 respostas.
- ➔ Na análise das regiões geográficas do país, como esperado, o Sudeste teve o maior volume de retornos (54% do total, com a participação de mais de mil Corretoras de Seguros), já que é, também, a região com a maior quantidade de empresas existentes no segmento.
- ➔ O percentual de participação de respostas da Região Sudeste foi maior neste relatório do que no anterior (de 46% para 54%). Nas Regiões Sul e Centro-Oeste, é possível dizer que o volume de respostas foi praticamente equivalente. Em contrapartida, nas Regiões Norte e Nordeste houve decréscimo de participação. ■



5 | SIGNIFICÂNCIA DOS RESULTADOS



Tivemos quase duas mil respostas no 2º ESECS-PJ (número bastante similar ao do 1º ESECS-PJ), a partir de um universo possível de 30 mil empresas Corretoras de Seguros (número estimado, pois há dois anos não há um recadastramento periódico da categoria). Logo, a amostra da pesquisa foi de quase 6,7% do total da população existente.

Neste trabalho, admite-se um erro amostral tolerável de 2,2% nos resultados, ou seja, que os parâmetros populacionais envolvidos se distanciem no máximo 2,2%, para mais ou para menos, em relação às estimativas estatísticas obtidas. É estabelecida, dessa forma, uma probabilidade de acerto (nível de confiança) de 95% para as estimativas estatísticas a serem obtidas.¹ Essas condições são consideradas satisfatórias para o estudo em questão.

¹Metodologia e fórmulas retiradas de "Análise a respeito do tamanho de amostras aleatórias simples: uma aplicação na área de Ciência da Informação", de Ely Francina Tannuri de Oliveira e Maria Cláudia Cabrini Grácio. Texto publicado na "Revista de Ciência da Informação", v.6, n.3, em junho de 2005.

Assim, inicialmente, há o tamanho mínimo “ n_0 ” da amostra aleatória simples para que se chegue a esse grau de precisão, o qual é considerado uma primeira aproximação para o cálculo das entrevistas necessárias:

$$n_0 = 1 / (2,2\%)^2 = 2.066 \text{ entrevistas.}$$

No cálculo, ajustamos adicionalmente o tamanho da amostra necessária em função de toda a população, ou seja, $N = 30$ mil (quantidade de Corretoras de Seguros existentes no Brasil).

A partir daí, usamos a fórmula do tamanho da amostra necessária para cumprirmos os parâmetros exigidos:

$$n \text{ (amostra necessária)} = (n_0 \times N) / (n_0 + N)$$

Agora considerando os números do mercado de Corretagem de Seguros:

$$n = (2.066 \times 30.000) / (2.066 + 30.000) = 1.932 \text{ entrevistas}$$

Como a amostra obtida nas entrevistas é próxima desse valor, foi possível considerar que os resultados obtidos são estatisticamente consistentes. ■



**Probabilidade de
acerto para as
estimativas estatísticas**

95%

6 | DADOS – PESQUISA ANTERIOR

Neste 2º ESECS-PJ, algumas perguntas não foram repetidas em relação ao estudo anterior (1º ESECS-PJ). Para reforçar os conceitos, as conclusões principais obtidas naquela ocasião estão aqui reiteradas.

- Em média, de 60% a 70% da receita da carteira das Corretoras de Seguros pertencem a segurados pessoas físicas, com poucas diferenças nos tipos de carteira ao longo do país. Porém, de um modo geral, em Corretoras de Seguros maiores, esse percentual tende a diminuir.
- O percentual médio de renovação de apólices supera 90% em 58% das Corretoras de Seguros e varia de 81% a 90% em 24% das empresas. Esse dado indica um elevado grau de fidelidade e de satisfação dos segurados.
- Em média, uma Corretora de Seguros típica tem quatro funcionários, com um familiar trabalhando nela. Do total, 66% das empresas possuem até cinco pessoas trabalhando (incluindo familiares e os próprios corretores). Já 15% das Corretoras têm dez ou mais funcionários. Na maioria das Corretoras, só há um corretor habilitado.



“Do total, 66% das empresas possuem até cinco pessoas trabalhando”.

- ➔ Do total, 75% a 80% das Corretoras trabalham com até cinco Seguradoras. Apenas 9% das Corretoras de Seguros operam com oito ou mais seguradoras. Na prática, não existe diferença geográfica relevante com relação a essa decisão estratégica.
- ➔ A liquidação mais rápida e o relacionamento pessoal são os aspectos mais relevantes para as Corretoras de Seguros na escolha de uma Seguradora para operar. Essa preferência independe do tamanho e da região geográfica. O preço do seguro preocupa mais as Corretoras de Seguros de menor porte, enquanto o fator solvência é citado, principalmente, pelas maiores companhias.
- ➔ Em média, de 25% a 30% dos proprietários das Corretoras de Seguros têm, também, outro negócio, mostrando um bom nível de empreendedorismo. Na medida do possível, esses profissionais tentam utilizar plenamente a sua clientela já existente para realização de outros negócios. ■

7 | PERFIL DO FATURAMENTO

Na tabela 3 está a distribuição do faturamento das Corretoras, em 2013 e 2015.

**TABELA 3 | DISTRIBUIÇÃO DA RECEITA DAS CORRETORAS
– BRASIL – 2013 E 2015**

FATURAMENTO ANUAL	1º ESECS-PJ (2013) (%)	2º ESECS-PJ (2015) (%)
Até R\$ 60 mil	20%	22%
De R\$ 61 a 120 mil	15%	18%
De R\$ 121 a 180 mil	16%	12%
De R\$ 181 a 240 mil	8%	8%
De R\$ 241 a 450 mil	17%	15%
De R\$ 451 a 720 mil	8%	9%
De R\$ 721 a 1.400 mil	9%	9%
De R\$ 1.401 a 2.400 mil	4%	3%
De R\$ 2.401 a 3.600 mil	1%	2%
Acima de R\$ 3.600 mil	2%	2%
Total	100%	100%
Amostra (respostas)	1.944	1.954

Em função dos dados pesquisados, foram obtidos os seguintes comentários:

- ➔ Na média, houve pouca modificação nas faixas de faturamento no período entre os dois estudos (2013 e 2015). Esse fato aconteceu apesar da variação inflacionária acumulada de, aproximadamente, 12% nos últimos dois anos.
- ➔ Na análise dos números do 2º ESECS-PJ, quase a metade das Corretoras de Seguros no Brasil fatura até R\$ 180 mil/ano. Ou seja, são empresas com uma receita de até R\$ 15 mil/mês.
- ➔ Já umas 35% das Corretoras de Seguros do país apresentariam receita de comissões de R\$ 15 mil/mês a R\$ 60 mil/mês.
- ➔ Por fim, 15% das empresas têm um porte maior, com uma receita acima de R\$ 60 mil/mês.
- ➔ Um pequeníssimo percentual de Corretoras de Seguros (de 3% a 4%) teria um faturamento de comissões atual maior do que R\$ 200 mil/mês, considerando-se um universo aproximado de 30 mil companhias no país. Isso quer dizer que quase mil empresas pertencem a esse grupo mais restrito de receita.
- ➔ Em função dos dados das duas pesquisas (2013 e 2015), essas empresas de maior porte (receita acima de R\$ 200 mil/mês) seriam divididas da seguinte forma: 50% delas estariam presentes na Região Sudeste; 25%, na Região Sul; e 5%, na Região Norte. No Centro-Oeste se localizariam 10% das Corretoras, e a mesma porcentagem se percebe na Região Nordeste: 10%. ■

“Na média, houve pouca modificação nas faixas de faturamento no período entre os dois estudos”.



8 | PERFIL DA CARTEIRA

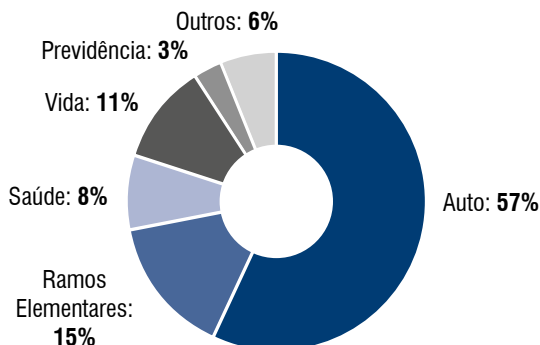
Seguro
de automóvel
57%
da receita

Há dois anos, na análise do 1º ESECS-PJ, foi observado que a carteira de automóvel era a de maior concentração de negócios das Corretoras de Seguros, com uma tendência de diminuição à medida que aumentava o tamanho das mesmas. Em seguida, vinham os seguros de ramos elementares (RE) e, um pouco abaixo, os seguros de pessoas. Outra constatação é que, em algumas regiões do país, a participação do seguro de automóvel é um pouco mais ampla – por exemplo, Norte ou Nordeste –, pelo fato de existirem menos Corretores de Seguros de maior porte nessas áreas.

Com o 2º ESECS-PJ, essas constatações foram confirmadas, pelas informações disponíveis a seguir. No gráfico 1 vê-se a média de participação da carteira em todos os dados da amostra, na qual o seguro de automóvel representa quase 60% da receita.



**GRÁFICO 1 | MÉDIA DE PARTICIPAÇÃO
DAS CARTEIRAS – 2º ESECS-PJ**



Já a tabela 4 apresenta as participações do seguro de automóvel (em termos de mediana) para diversos níveis distintos de faturamento. Como se observa, para Corretoras de Seguros maiores existe, de fato, uma tendência de queda de participação desse ramo.

**TABELA 4 | IMPORTÂNCIA DO SEGURO DE AUTOMÓVEL
NA CARTEIRA DAS CORRETORAS**

FATURAMENTO MÉDIO MENSAL	PARTICIPAÇÃO DA CARTEIRA – MEDIANA DO FATURAMENTO – SEGURO DE AUTOMÓVEL
Até R\$ 15 mil/mês	70%
De R\$ 15 mil/mês a R\$ 60 mil/mês	65%
De R\$ 60 mil/mês a R\$ 200 mil/mês	60%
Acima de R\$ 200 mil/mês	60%

9 | IMPORTÂNCIA DO SUPERSIMPLES



SuperSimples



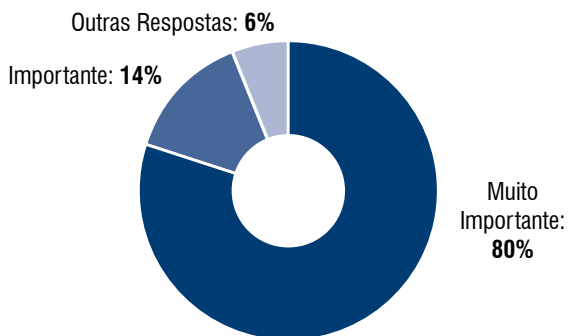
Muito importante

O SuperSimples teve uma importância fundamental para as Corretoras de Seguros e sua inserção no Sistema Simplificado de arrecadação de tributos. Com o intuito de mensurar o fato, foram dadas cinco opções de respostas, para que as empresas avaliassem essa nova forma de tributação: “Muito importante”, “Importante”, “Pouco importante”, “Não é importante” e “Não sei informar”.



No gráfico 2, as respostas obtidas.

GRÁFICO 2 | IMPORTÂNCIA DO SUPERSIMPLES PARA AS CORRETORAS DE SEGUROS



Os resultados são incontestáveis. Das quase duas mil respostas, 80% das Corretoras de Seguros acharam esse fato “Muito importante”, e 14%, “Importante”. Essas respostas independem de muitos fatores específicos operacionais das empresas, como região geográfica de atuação ou perfil de carteira. ■

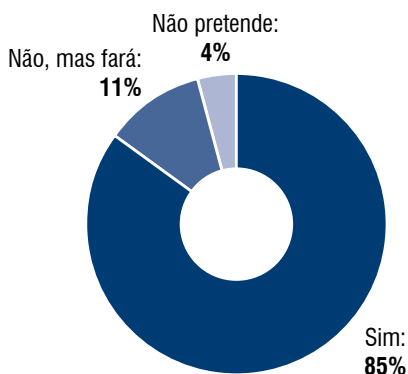


10 | PARTICIPAÇÃO NO SUPERSIMPLES

Na análise da participação das Corretoras de Seguros na tributação do SuperSimples, foram colocadas três opções: “Sim, já participa”; “Não, mas pretende aderir este ano”; e “Não pretende aderir”.

O gráfico 3 mostra as respostas.

GRÁFICO 3 | CORRETORAS PARTICIPANDO NO SUPERSIMPLES

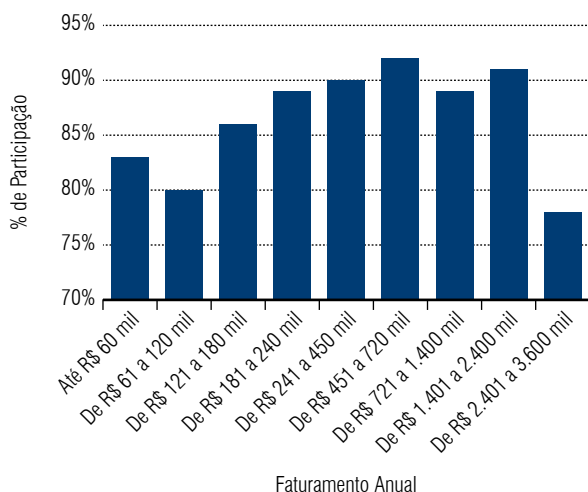


Os números são também relevantes da presença do SuperSimples nos negócios das Corretoras. Ao todo, 85% das Corretoras já aderiram. Houve 11% que informaram ainda não terem adotado o SuperSimples, mas que pretendem fazê-lo ainda este ano. Apenas 4% das Corretoras de Seguros disseram que não desejam aderir. Uma característica importante é que a proporção da participação é influenciada pelo porte da Corretora de Seguros.

85%
das Corretoras
já aderiram ao
SuperSimples

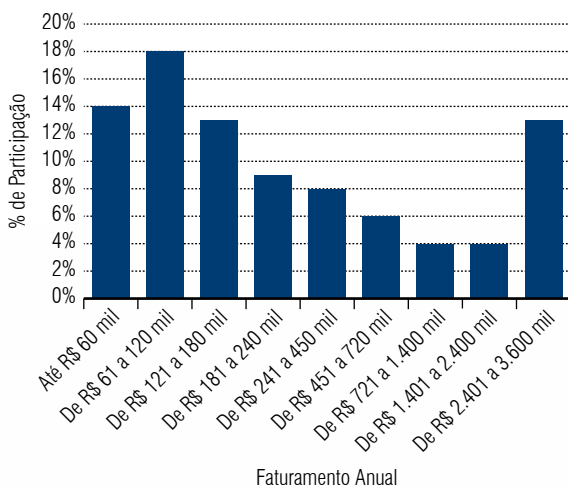
A seguir, dois gráficos exemplificam melhor essa situação. No gráfico 4 há o percentual das Corretoras que já participam do SuperSimples, em termos de faturamento anual.

**GRÁFICO 4 | % QUEM JÁ PARTICIPA DO SUPERSIMPLES
– FAIXA DE FATURAMENTO ANUAL**



No gráfico 5, o percentual das Corretoras de Seguros que não fazem parte do SuperSimples, mas que irão entrar ainda este ano.

**GRÁFICO 5 | % DE QUEM NÃO PARTICIPOU
MAS VAI PARTICIPAR DO SUPERSIMPLES
– FAIXA DE FATURAMENTO ANUAL**



Assim, em resumo, temos:

- Em relação às Corretoras de Seguros de menor porte (faturamento mensal de até R\$ 15 mil), 80% delas já entraram e 15% irão fazê-lo ainda este ano. Do total, 5% das Corretoras de Seguros nessa faixa de faturamento não mostraram interesse.
- Tratando-se de Corretoras de faturamento mensal entre R\$ 15 mil e até R\$ 200 mil, a maior parte já entrou (em torno de 90%) nessa nova forma de tributação. Neste ano, ainda se espera que 5% dessas Corretoras de Seguros se tornem participantes. Aproximadamente, as outras 5% ainda não mostraram maior interesse, mesmo percentual do item anterior.
- Corretoras de Seguros de porte mais elevado (por exemplo, com faturamento mensal acima de R\$ 200 mil) têm menor presença no SuperSimples, embora já haja algum interesse em entrar. Por exemplo, em relação às empresas com faturamento mensal próximo a R\$ 300 mil (a maior faixa da pesquisa): 40% das Corretoras de Seguros já participam e 15% pretendem fazê-lo ainda em 2015. Do total, 45% não têm interesse, pelo fato de praticarem outra forma de tributação ou por não ser possível mesmo, em razão de sua receita quase ultrapassar o limite legal de inserção nesse regime tributário (R\$ 3.600 mil/ano).



O limite legal de inserção
no **SuperSimples** é

R\$ 3.600
mil/ano

Outro questionamento sobre o ingresso no SuperSimples foi avaliar o que cada Corretora de Seguros fará com o ganho obtido com essa diferença de tributação. Os resultados são mostrados na tabela 5. Foram dadas quatro opções de respostas, para as empresas que já optaram por essa tributação. Cada uma poderia escolher mais de uma opção, se assim o desejasse.

**TABELA 5 | COMO A CORRETORA DE SEGUROS
PRETENDE ALOCAR OS RECURSOS PROVENIENTES
DA ECONOMIA DE IMPOSTOS – 2º ESECS-PJ**

FATORES	% DE CITAÇÕES
Investir na Corretora	68%
Diversificar negócios	19%
Utilizar nas despesas correntes da Corretora	44%
Poupar, pois ainda não sei	12%

A maioria dos respondentes disse que pretende investir na sua Corretora de Seguros, com treinamento ou infraestrutura (opção citada em 68% das entrevistas). Entretanto, a utilização do ganho tributário nas despesas correntes é, também, muito citada (44%), talvez sinalizando o momento econômico mais difícil para o país.

Assim, pode-se dizer que o SuperSimples é decisivo e fundamental para as Corretoras de Seguros neste momento de instabilidade na economia. ■





11 | CRESCER E DESENVOLVER

No Brasil, o ano de 2015 ficará marcado por dificuldades econômicas. Em vista disso, é mais do que oportuno discutir as opções escolhidas pelas Corretoras de Seguros para enfrentarem este momento de desafio e, a partir daí, trabalhar para conseguir crescer no setor.

O primeiro questionamento desse item foi avaliar a importância que cada empresa dá para diversas estratégias possíveis. Ao todo, foram apresentadas seis estratégias, com cinco graduações (“Muito importante”; “Importante”; “Razoável”; “Pouco importante” e “Não sei”).

Os resultados estão apresentados na tabela 6 da página a seguir.

TABELA 6 | FATORES IMPORTANTES NA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO – 2º ESECS-PJ

FATORES	MUITO IMPORTANTE	IMPORTANTE	RAZOÁVEL	POUCO IMPORTANTE	NÃO SEI	TOTAL
Vender outros produtos para os clientes já existentes	78%	19%	2%	1%	0%	100%
Ampliar a carteira de clientes	71%	26%	3%	0%	0%	100%
Associar-se a outras Corretoras	5%	14%	24%	43%	14%	100%
Investir em capacitação da equipe	62%	32%	4%	2%	1%	100%
Contratar mais funcionários	16%	42%	26%	11%	5%	100%
Realizar investimentos em infraestrutura	35%	43%	14%	7%	1%	100%



Na análise dos números, os seguintes pontos se destacam:

- ➔ “Vender outros produtos para os clientes já existentes” é a primeira opção escolhida pelas Corretoras de Seguros. Apesar dos aspectos negativos da economia, este pode ser um bom momento e uma oportunidade para que se discutam novas opções de negócios e novos nichos de mercado, benéficos para todos. Seguradoras e Corretoras de Seguros têm de ficar atentas. Ao todo, mais de 95% das Corretoras de Seguros aprovaram essa estratégia (consideram importante ou muito importante).
- ➔ Em um segundo nível de opção, “Ampliar a carteira com novos clientes” e, em seguida, “Investir em capacitação da equipe”.
- ➔ Acreditamos que, diante das circunstâncias econômicas atuais, as Corretoras de Seguros estão mais temerosas quanto a “novas contratações” ou “investimentos em infraestrutura”. Daí o baixo nível de citações.
- ➔ Por enquanto, a pesquisa indica que as Corretoras de Seguros não se interessam por “novas formas de associação” com outras empresas do mesmo tipo.

“Vender outros produtos para os clientes já existentes é a primeira opção escolhida pelas Corretoras de Seguros.”





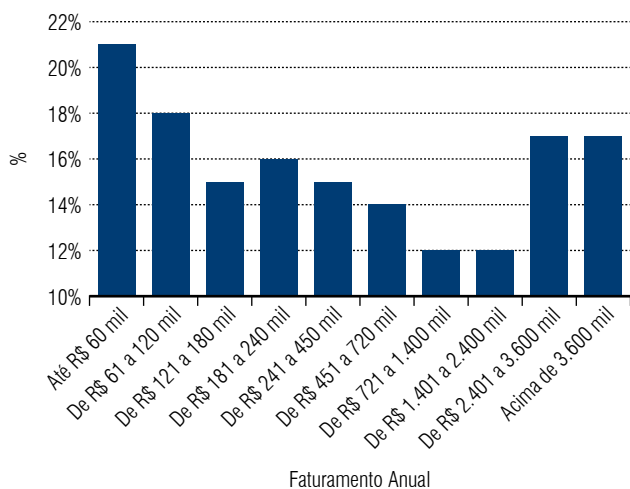
Outro ponto estudado nesse item se refere à estimativa de crescimento que as Corretoras de Seguros esperam para 2015. Foram indicados cinco níveis de crescimento. A partir disso, a análise é feita tomando como base dois parâmetros: primeiro, a Região Geográfica (na tabela 7) e, em segundo lugar, o tamanho (gráfico 6).

TABELA 7 | ESTIMATIVAS DE CRESCIMENTO PARA 2015 – REGIÃO GEOGRÁFICA – 2º ESECS-PJ

REGIÕES	0%	0% A 10%	11% A 20%	21% A 30%	ACIMA DE 30%	TOTAL
Norte	2%	16%	45%	24%	14%	100%
Nordeste	2%	21%	45%	14%	17%	100%
Centro-Oeste	3%	20%	40%	13%	23%	100%
Sudeste	5%	25%	42%	13%	15%	100%
Sul	5%	24%	42%	13%	15%	100%
Brasil	4%	24%	43%	13%	16%	100%



**GRÁFICO 6 | ESTIMATIVAS DE CRESCIMENTO
– POR TAMANHO – MÉDIA – 2º ESECS-PJ**



Na análise dos dados, temos:

- ➔ Na média, as Corretoras de Seguros esperam crescer 16% em 2015, que é um bom número e supera as taxas de inflação estimadas para este ano. Porém, é importante ressaltar que uma boa parte das empresas não tem essa visão tão favorável. Por exemplo, no Sudeste (a região mais pessimista), $\frac{1}{4}$ das Corretoras de Seguros esperam um crescimento igual ou abaixo da inflação em 2015 (taxa de crescimento menor que 10%).
- ➔ Nas Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, a estimativa média foi levemente superior (em torno de 17% a 18%). Uma explicação possível é que, nos últimos anos, essas regiões tiveram, relativamente, uma evolução mais favorável no segmento de seguros. Neste sentido, esse desenvolvimento poderia teoricamente continuar.
- ➔ Quando consideramos as taxas de crescimento em função do tamanho, verificamos um comportamento assimétrico. As Corretoras de Seguros de menor porte são as mais otimistas. Isso provavelmente decorre do fato de a sua base de faturamento ser menor (por exemplo, faturamento de até R\$ 5 mil por mês). Então, qualquer crescimento absoluto, mesmo pequeno, resulta em uma variação relativa maior. Porém, à medida que a empresa aumenta de tamanho, a taxa estimada de crescimento diminui, voltando somente a subir a partir de determinado patamar, já bastante elevado. ■





12 | ASSUNTOS IMPORTANTES

Esse item foi bastante extenso na pesquisa e questionou a importância que os Corretores dão a diversos temas atuais e relevantes ligados ao setor. Por exemplo: microsseguro, venda de outros produtos além de seguro, distribuição de seguros em bancos e concessionárias, etc.

Nesse caso, um dos interesses do item em questão foi poder comparar se as importâncias permaneceriam as mesmas que as obtidas há dois anos. Vale lembrar que, pelo 1º ESECS-PJ, em 2013, as cinco maiores preocupações das Corretoras de Seguros eram, dos mais importantes para os menos, os seguintes tópicos: “Riscos declináveis”, “Preço diferenciado”, “Venda *on-line*”, “Proteção veicular” e “Vendas por concessionárias e bancos”.

No 2º ESECS-PJ, a tabela 8 apresenta as perguntas feitas, com cinco opções de resposta, trazendo os fatores de ponderação dessas respostas entre parênteses: “Muito importante” (4); “Importante” (3); “Razoável” (2); “Pouco importante” (1); “Não sei”.

TABELA 8 | QUAL O GRAU DE IMPORTÂNCIA DOS ASSUNTOS ABAIXO?

NÚMERO	PERGUNTA
1	Vender produtos que não sejam de seguros para seus clientes.
2	“Riscos declináveis” em alguns produtos.
3	Vender produtos de microsseguro.
4	A concorrência da distribuição de seguros em bancos.
5	A concorrência da distribuição de seguros em concessionárias.
6	A concorrência da distribuição de seguros em imobiliárias.
7	A concorrência da distribuição de seguros “on-line”, pela internet.
8	A concorrência da distribuição de seguros em supermercados.
9	Venda de “proteção veicular” pelas cooperativas.
10	Corretores que têm preço diferenciado.
11	A situação econômica prejudicar a demanda por seguros.

Em relação ao 1º ESECS-PJ, a única diferença no questionário foi a inserção da pergunta que aborda a questão da situação econômica prejudicando a demanda por seguros. Um resumo dos resultados está na tabela 9.



TABELA 9 | RESULTADOS DOS FATORES MAIS IMPORTANTES – 2º ESECS-PJ

PERGUNTAS	GRAU DE IMPORTÂNCIA	NÃO SABEM
Vender produtos que não sejam de seguros para seus clientes.	1,924	4,4%
“Riscos declináveis” em alguns produtos.	2,628	7,2%
Vender produtos de microsseguro.	2,298	8,1%
A concorrência da distribuição de seguros em bancos.	3,067	2,3%
A concorrência da distribuição de seguros em concessionárias.	2,945	2,0%
A concorrência da distribuição de seguros em imobiliárias.	2,749	2,4%
A concorrência da distribuição de seguros “on-line”, pela internet.	3,031	1,2%
A concorrência da distribuição de seguros em supermercados.	2,550	4,1%
Venda de “proteção veicular” pelas cooperativas.	2,904	5,8%
Corretores que têm preço diferenciado.	3,233	1,2%
A situação econômica prejudicar a demanda por seguros.	3,353	0,2%

Para a determinação da tabela, considera-se, na coluna do Grau de Importância, uma média ponderada de todas as respostas, usando-se os fatores de ponderação citados anteriormente. Isto é, “Muito importante” (4), etc. Ao final, quanto maior o número da coluna, mais relevante o aspecto citado. Por fim, na última coluna há o percentual de Corretoras de Seguros que não souberam responder às frases mencionadas.

Em relação aos resultados, os seguintes aspectos podem ser ressaltados:

- ➔ No 1º ESECS-PJ, as duas frases em que a expressão “Não sei” foi mais citada estão ligadas ao microsseguro e à proteção veicular. Nessa nova pesquisa, essa tendência continua a mesma, além do fator de riscos declinados.
- ➔ Outro ponto interessante se refere ao comportamento desses mesmos riscos declinados, citados acima. Em 2013, essa situação era a principal preocupação das Corretoras de Seguros. Em 2015, porém, esse aspecto perdeu importância, o que sinalizaria que esse problema já foi mais equacionado pelo próprio mercado.
- ➔ Por outro lado, a preocupação com a situação econômica atual passou a ocupar a primeira posição (não existia essa pergunta no 1º ESECS-PJ). Em 2013, fatores como preços diferenciados e concorrência com bancos, concessionárias e internet eram relevantes. Em 2015, esses aspectos continuam no mesmo nível de preocupação.
- ➔ Nessa ordem, temos agora, dos mais importantes para os menos, os seguintes tópicos: “Situação econômica”, “Preço diferenciado”, “Concorrência com bancos”, “Venda *on-line*” e “Vendas por concessionárias”. ■



13 | CONDIÇÃO TECNOLÓGICA



O último item da pesquisa teve o objetivo de avaliar as condições estruturais tecnológicas das Corretoras de Seguros, sendo repetida a pergunta utilizada com o mesmo fim no 1º ESECS-PJ. Assim, os dados do 2º ESECS-PJ são mostrados na tabela 10, comparando os tamanhos das Corretoras de Seguros.



TABELA 10 | EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA DAS CORRETORAS – RESPOSTAS “SIM” - 2º ESECS-PJ

FATURAMENTO ANUAL	DIGITALIZA DOCUMENTOS	MULTICÁLCULO	TWITTER PROFISSIONAL	FACEBOOK PROFISSIONAL	VENDAS “ON-LINE”
Até R\$ 60 mil	87%	28%	11%	58%	38%
De R\$ 61 a 120 mil	85%	26%	13%	57%	36%
De R\$ 121 a 180 mil	82%	26%	13%	59%	36%
De R\$ 181 a 240 mil	78%	29%	9%	47%	28%
De R\$ 241 a 450 mil	81%	33%	11%	56%	35%
De R\$ 451 a 720 mil	79%	34%	8%	50%	34%
De R\$ 721 a 1.400 mil	77%	38%	14%	52%	34%
De R\$ 1.401 a 2.400 mil	77%	56%	9%	40%	21%
De R\$ 2.401 a 3.600 mil	91%	63%	16%	72%	53%
Acima de R\$ 3.600 mil	81%	69%	13%	63%	38%
Todas	82%	32%	11%	55%	35%

Na análise dos números, os seguintes pontos podem ser assinalados:

- ➔ Apuramos que 82% das Corretoras de Seguros já digitalizam os seus documentos, mesmo que de forma parcial. Esse percentual é equivalente ao obtido há dois anos, no 1º ESECS-PJ. É um valor relativamente bem distribuído, pois independe do porte da Corretora, mostra uma preocupação efetiva com a redução dos custos fixos das empresas e com a utilização excessiva de papéis e outros itens, o que traz avanços também no aspecto da sustentabilidade.
- ➔ O percentual de Corretoras de Seguros que utilizam programas multicálculos, que era de 24% no 1º ESECS-PJ, subiu para 32% nessa segunda edição da pesquisa. Ao contrário do item anterior, esse comportamento é bem heterogêneo, em termos de tamanho. Para as Corretoras de Seguros de maior faixa de faturamento, o percentual de uso dessa ferramenta chega a ser mais de duas vezes o apurado entre as empresas de menor faturamento (ou seja, 69% para 28%).
- ➔ O 2º ESECS-PJ indica ainda a consolidação da tendência de uso das redes sociais como ferramenta de marketing, de comunicação e de negócios com os clientes e a sociedade, em geral. Entre as empresas entrevistadas, 11% têm Twitter (com caráter profissional), percentual equivalente ao obtido no 1º ESECS-PJ. A utilização dessa rede é relativamente uniforme, independente do tamanho da companhia.

“82% das Corretoras de Seguros já digitalizam os seus documentos, mesmo que de forma parcial.”



- ➔ Entre os empresários que responderam a pesquisa, 55% criaram *fan page* (página corporativa) ou perfil de sua Corretora de Seguros no Facebook. No 1º ESECS-PJ, esse percentual era de 43%. Embora Corretoras de Seguros maiores utilizem mais esse programa, a sua aplicação já está bem difundida.
- ➔ O percentual de Corretoras de Seguros que utilizam o mecanismo de venda de seguro *on-line* permaneceu em torno de 35%, entre o 1º e o 2º ESECS-PJ. Essa estabilidade pode ser interpretada como uma indicação de que os consumidores resistem à venda *on-line*, preferindo o tradicional contato frente a frente com o corretor de seguros. ■



14 | COMENTÁRIOS FINAIS

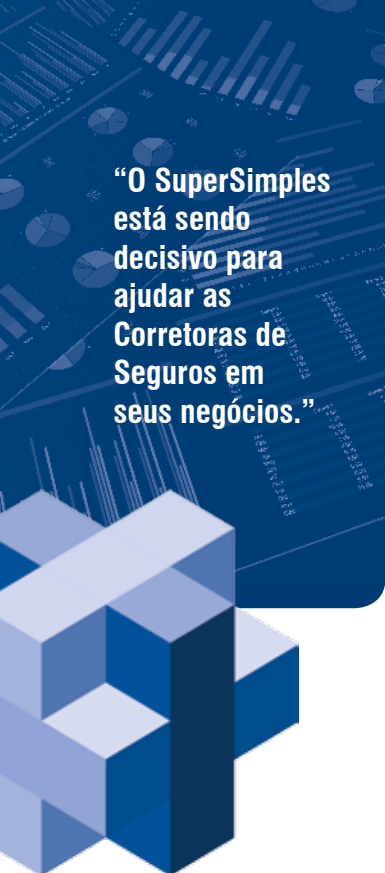


Conforme já relatado ao longo deste texto, para a FENACOR, esse 2º ESECS-PJ teve por objetivo continuar a delinear a evolução do perfil socioeconômico das empresas Corretoras de Seguros no país, informação importante para todo o segmento de seguros (e mesmo fora dele, para os setores relacionados).

A relevância desse segmento para a economia é inegável, já que é o principal canal, com cerca de 90% da distribuição de seguros do Brasil. Gera quase 150 mil empregos diretos, a partir das suas 30 mil empresas existentes (estimativa).

Muitas das conclusões obtidas a partir do 1º ESECS-PJ, feito há dois anos, continuam válidas. Em particular, porém, no atual texto, se destacam os seguintes pontos:

- ➔ A possibilidade de inserção no SuperSimples proporcionou, inegavelmente, um enorme ganho financeiro para as Corretoras de Seguros, fato maciçamente reconhecido por tais empresas.



**“O SuperSimples
está sendo
decisivo para
ajudar as
Corretoras de
Seguros em
seus negócios.”**

- Assim, pode-se dizer que o SuperSimples está sendo decisivo para ajudar as Corretoras de Seguros a superarem a situação econômica atual, que afeta, indistintamente, a todos os agentes do país.
- Apesar de a crise econômica trazer grande preocupação para as Corretoras de Seguros, a maior parte dessas empresas espera que o crescimento de sua receita consiga, pelo menos, acompanhar as taxas de inflação em 2015.
- Das 30 mil empresas existentes, 50% faturam até R\$ 15 mil/mês, o que destaca a posição de um setor com forte participação de microempresas, geradoras de empregos. Apenas mil Corretoras de Seguros, menos de 3,5% do total, têm faturamento mensal acima de R\$ 200 mil/mês.
- O seguro de automóvel continua, indubitavelmente, a ser a carteira com maior peso nos negócios das Corretoras de Seguros.
- É cada vez maior o número de Corretoras de Seguros que optou por diversificar seus negócios, procurando comercializar diferentes tipos de seguros, benefícios ou planos de previdência complementar para os mesmos clientes. Essa estratégia reduz riscos, neste momento de instabilidade na economia brasileira.
- Nesses últimos dois anos, desde o 1º ESECS-PJ, houve avanços no uso da tecnologia pelas Corretoras de Seguros, com crescimento do número de empresas que lançam mão de programas de multicálculo e a maior inserção do segmento nas redes sociais. ■

Realização:



FEDERAÇÃO NACIONAL DOS CORRETORES DE SEGUROS
PRIVADOS E DE RESSEGUROS, DE CAPITALIZAÇÃO,
DE PREVIDÊNCIA PRIVADA, DAS EMPRESAS CORRETORAS
DE SEGUROS E DE RESSEGUROS

Apoio:



w w w . f e n a c o r . o r g . b r