

*SISTEMA DE INFORMAÇÕES CONSOLIDADAS*

**SINCO** 



**PECS 2012**  
PERFIL DAS EMPRESAS  
CORRETORAS DE SEGUROS

**SINCOR**SP

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS  
E RESSEGUROS NO ESTADO DE SÃO PAULO



# **PECS 2012** **PERFIL DAS EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS**

**Este estudo foi realizado para o Sincor-SP**

**Francisco Galiza**  
Julho/2012



**Mensagem do Presidente**

## **Dados visíveis**

Minha administração tem buscado ser propositiva utilizando todas as formas para realizar um programa sólido abrangente e democrático.

A democracia supõe a existência de dados. Para isso, o PECS 2012 (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros), que hora lançamos a segunda edição, realça essa colocação, abrindo, assim, subsídios adicionais para melhorar as decisões. A dimensão contínua faz com que trabalhemos juntos respeitando nossas diferenças de estilo, de formação e de interesses.

Tenho para mim que o tratamento diferenciado impede a relação saudável entre os seguradores.

Aliás, o que pretendo enfatizar aqui é a necessidade de uma prática transformadora, que vá além, muito além, de discursos.

Não basta que se reconheça a necessidade do bem. É preciso praticá-lo. Não basta anunciar futuro, mas colocá-lo em prática. É preciso construí-lo. Não basta que manifestemos reiteradamente nossos votos de uma vida melhor. É preciso mobilizar instrumentos e técnicas para que ela seja realidade.

As administrações têm de estar empenhadas em contar uma parte da história do futuro, antecipando-se ao erro, cercando suas possibilidades, agindo com planejamento.

Boa análise

**Mário Sérgio de Almeida Santos**  
Presidente do Sincor-SP

## SUMÁRIO:

<b>Objetivos</b>	<b>05</b>
<b>I) Introdução</b>	<b>06</b>
<b>II) Resultados</b>	<b>09</b>
<b>A) Identificação da Corretora</b>	<b>09</b>
<b>B) Características Econômicas</b>	<b>10</b>
<b>C) Avaliação Estratégica do Setor</b>	<b>19</b>
<b>D) Avaliação Trabalhista e Educacional</b>	<b>27</b>
<b>E) Avaliação Tecnológica</b>	<b>30</b>
<b>III) Conclusões</b>	<b>33</b>
<b>IV) Anexo: Questionário</b>	<b>34</b>

## OBJETIVO:

Em outubro de 2010, o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) realizou, pela primeira vez, o PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros).

Esse levantamento teve como base de dados o encaminhamento de questionários (em mala direta, pela internet) para todas as empresas corretoras de seguros (sindicalizadas ou não) sediadas no Estado de São Paulo. Na ocasião, pela quantidade de respostas, aquele foi o levantamento estatístico mais significativo já feito sobre esta categoria, com 1.121 respostas.

Em junho de 2012, pela importância dos primeiros resultados, o Sincor-SP resolveu repetir o empreendimento, obtendo agora 1.211 respostas, um número ainda mais relevante. Atualmente, temos, aproximadamente, 11 mil empresas corretoras de seguros no Estado, com quase 4 mil sindicalizados.

Os princípios desse estudo permanecem os mesmos:

- Para facilitar o preenchimento, todas as perguntas foram de múltipla escolha (com exceção do CNPJ de identificação).
- As perguntas foram separadas por temas.
- Para que as corretoras respondessem de forma a mais transparente possível, foi informado que o sigilo individual das respostas seria resguardado.

Com esse estudo, e tal como no 1º PECS, o Sincor-SP continua com os seguintes objetivos:

- Conhecer as características das suas associadas (atuais ou futuras), obtendo assim subsídios adicionais para melhorar as decisões estratégicas, tendo como fim o benefício da própria classe.
- De um modo geral, a sociedade (empresas, governo, centros de estudo, etc) possa compreender melhor como trabalham as empresas corretoras de seguros do Estado de São Paulo, podendo então ter com estas uma interação econômica e social muito mais produtiva.
- As próprias corretoras de seguros conheçam como funcionam as suas colegas. Com isso, a partir dessa comparação, avaliar as características comuns e distintas.

A seguir, o texto apresenta as principais conclusões obtidas.

## 1) INTRODUÇÃO

No PECS 2012, tivemos 1.211 entrevistas, 457 da capital e 754 do interior. Nessa 2ª edição, houve uma maior participação dos corretores do interior do Estado (62% de todas as respostas), conforme indica a tabela 1.

**TABELA 1 – DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS – PECS 2010 E 2012**

DISTRIBUIÇÃO	PECS 2010	PECS 2012
INTERIOR	52%	38%
CAPITAL	48%	62%
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>ENTREVISTA</b>	<b>1.121</b>	<b>1.211</b>

Na tabela 2, a composição na Cidade de São Paulo e, em seguida, na tabela 3, as respostas pelas regionais do interior.

**TABELA 2 – DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS – PECS 2012 - CAPITAL**

RESPOSTAS	% DISTRIBUIÇÃO
ZONA CENTRAL	85
ZONA LESTE	105
ZONA NORTE	81
ZONA OESTE	81
ZONA SUL	105
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>

**TABELA 3 – DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS PECS 2012 - INTERIOR**

REGIÃO	RESPOSTAS
ABCDMR	130
ARACATUBA	20
ARARAQUARA	11
ASSIS	14
BARRETOS	26
BAURU	32
CAMPINAS	69
FRANCA	8
GUARULHOS	19
JUNDIAI	48
MARILIA	24
MOGI DAS CRUZES	22
NOVA ALTA PAULISTA	22
OSASCO	34
PIRACICABA	58
PRESIDENTE PRUDENTE	9
RIBEIRAO PRETO	39
S J DOS CAMPOS	19
SANTOS	24
SAO CARLOS	36
SAO J. DO RIO PRETO	32
SÃO J. DA BOAVISTA	11
SOROCABA	21
TAUBATE	26
<b>TOTAL</b>	<b>754</b>

No PECS 2012, houve, ao todo, 16 perguntas, separadas por 5 temas distintos (identificação da corretora, características econômicas, avaliação estratégica do setor, avaliação trabalhista e educacional, avaliação tecnológica).

A tabela 4 apresenta o roteiro dos questionamentos.

**TABELA 4 – PERGUNTAS E TEMAS REALIZADOS – PECS 2012**

	TIPO	PERGUNTA
1	IDENTIFICAR A CORRETORA	CNPJ
2	IDENTIFICAR A CORRETORA	SEXO DO PRINCIPAL EXECUTIVO
3	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS	SÓCIO POSSUI OUTROS NEGÓCIOS?
4	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS	FAIXA DE FATURAMENTO
5	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS	CLIENTES PF E PJ
6	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS	RAMOS OPERADOS
7A	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	CORRETOR VENDER OUTROS PRODUTOS
7B	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	QUAIS PRODUTOS?
8	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	IMPORTÂNCIA DOS RISCOS DECLINÁVEIS
9	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	IMPORTÂNCIA DO MICROSSEGURO NO FUTURO
10	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	MOTIVOS DA ESCOLHA DE UMA SEGURADORA
11	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	CONCORRÊNCIA QUE MAIS ATINGE
12	AVALIAÇÃO TRABALHISTA E EDUCACIONAL	PESSOAS QUE TRABALHAM NO NEGÓCIO
13	AVALIAÇÃO TRABALHISTA E EDUCACIONAL	TIPO DE CURSO MAIS INTERESSANTE
14	AVALIAÇÃO TECNOLÓGICA	DIGITALIZA OS DOCUMENTOS?
15	AVALIAÇÃO TECNOLÓGICA	TEM PROGRAMA DE MULTICÁLCULO?
16	AVALIAÇÃO TECNOLÓGICA	A CORRETORA PARTICIPA DE REDES SOCIAIS?

## 2) RESULTADOS

### 2.1) Histórico

A seguir, a análise dos resultados, segundo os diversos temas.

#### A) Identificação da Corretora

Além do CNPJ, necessário para identificar a corretora de seguros, foi perguntado, nesse questionário, o sexo do executivo principal da corretora de seguros. Essa é a primeira vez que essa pergunta é feita.

Nas tabelas 5 e 6, as informações obtidas.

**TABELA 5 – SEXO DO EXECUTIVO PRINCIPAL QUANTIDADE – PECS 2012**

SEXO	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL (ESTADO)
HOMEM	351	612	963
MULHER	106	142	248
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 6 – SEXO DO EXECUTIVO PRINCIPAL – DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

SEXO	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL (ESTADO)
HOMEM	77%	81%	80%
MULHER	23%	19%	20%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Na análise dos números, temos que, em média, os homens lideram 80% das corretoras de seguros, mas, na Capital, essa proporção é um pouco menor.

## B) Características Econômicas

Inicialmente, uma pergunta importante sobre as características econômicas da corretora de seguros foi avaliar se os sócios das corretoras possuem outros negócios. Os resultados são mostrados na tabelas 7 e 8.

**TABELA 7 – POSSUI OUTRO NEGÓCIO  
QUANTIDADE – PECS 2012**

SEXO	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL (ESTADO)
SIM	100	178	278
NÃO	357	576	933
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 8 – POSSUI OUTRO NEGÓCIO  
DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

SEXO	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL (ESTADO)
HOMEM	22%	24%	23%
MULHER	78%	76%	77%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Essa pergunta foi repetida do PECS 2010. Naquela ocasião, encontramos que 19% dos sócios de corretoras de seguros possuíam outros negócios; agora o percentual é de 23%.

Ou seja, valores muito próximos, o que confirma a idéia de que, a cada quatro ou cinco corretoras, teremos uma em que o sócio também tem outro tipo de atividade comercial.

Outra confirmação interessante é que, no interior do Estado, o grau de diversificação empresarial é um pouco maior (isso foi válido para as duas

pesquisas). Como no PECS 2012 houve uma maior presença de respostas dos corretores do interior do Estado, isso explica em parte a diferença de 19% para 23%. Outro ponto observado nos resultados é que essa diversificação de negócios independente do tamanho da corretora.

Uma pergunta que também repetimos, nesse PECS 2012, foi questionar o nível de faturamento das corretoras (valores de 2011), conforme a seguir (nas tabelas 9 e 10). Na média, tivemos um faturamento de quase R\$ 400 mil/ano.

**TABELA 9 – FATURAMENTO DE 2011  
QUANTIDADE - PECS 2012**

FAIXA DE RENDA	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
ATÉ R\$ 120 MIL	193	265	458
DE R\$ 121 MIL A R\$ 180 MIL	60	136	196
DE R\$ 181 MIL A R\$ 240 MIL	63	71	134
DE R\$ 241 MIL A R\$ 450 MIL	58	127	185
DE R\$ 451 MIL A R\$ 720 MIL	30	66	96
DE R\$ 721 MIL A R\$ 1.400 MIL	26	53	79
DE R\$ 1.401 MIL A R\$ 2.400 MIL	15	20	35
DE R\$ 2.401 MIL A R\$ 3.600 MIL	4	6	10
ACIMA DE R\$ 3.600 MIL	8	10	18
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 10 – FATURAMENTO - 2011  
DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

FAIXA DE RENDA	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
ATÉ R\$ 120 MIL	42%	35%	38%
DE R\$ 121 MIL A R\$ 180 MIL	13%	18%	16%
DE R\$ 181 MIL A R\$ 240 MIL	14%	9%	11%
DE R\$ 241 MIL A R\$ 450 MIL	13%	17%	15%
DE R\$ 451 MIL A R\$ 720 MIL	7%	9%	8%
DE R\$ 721 MIL A R\$ 1.400 MIL	6%	7%	7%
DE R\$ 1.401 MIL A R\$ 2.400 MIL	3%	3%	3%
DE R\$ 2.401 MIL A R\$ 3.600 MIL	1%	1%	1%
ACIMA DE R\$ 3.600 MIL	2%	1%	1%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
MÉDIA (R\$ MIL)	396	396	

Em seguida, na tabela 11, comparamos os resultados entre as duas pesquisas (os valores foram enquadrados para as faixas de renda do PECS 2010).

**TABELA 11 – FATURAMENTO - CORRETORA – DISTRIBUIÇÃO %  
COMPARAÇÃO PECS 2010 E PECS 2012 – TOTAL DO ESTADO**

FAIXA DE RENDA	PECS 2010	PECS 2012
ATÉ R\$ 120 MIL	41%	38%
DE R\$ 121 MIL A R\$ 240 MIL	26%	27%
DE R\$ 241 MIL A R\$ 450 MIL	16%	15%
DE R\$ 451 MIL A R\$ 720 MIL	7%	8%
DE R\$ 721 MIL A R\$ 2.400 MIL	8%	10%
ACIMA DE R\$ 2.400 MIL	2%	2%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
MÉDIA (R\$ MIL)	364	396

Tivemos um aumento de receita de 9%, quando comparamos as duas colunas. Ou seja, temos menos corretoras nas faixas de faturamento mais baixas, o que era esperado, já que passaram 2 anos desde o PECS 2010.

Atualmente, 38% das corretoras ganharam até R\$ 10 mil por mês em 2011, e 12% ganharam mais do que R\$ 60 mil por mês. No Estado de São Paulo, 2% das corretoras faturaram mais do que R\$ 200 mil por mês (considerando então um universo no Estado de 11 mil empresas, teríamos aproximadamente 200 corretoras nessa faixa de receita).

Outra pergunta feita na pesquisa (também repetida do questionário anterior) foi avaliar a proporção entre clientes pessoas físicas e jurídicas.

Assim, nas tabelas 12 e 13, os números da PECS 2012.

**TABELA 12 – TIPO DE CLIENTE – QUANTIDADE – PECS 2012**

PERGUNTAS	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
PF: 100%; PJ: 0%	18	23	41
PF: 90%; PJ: 10%	109	161	270
PF: 80%; PJ: 20%	91	199	290
PF: 70%; PJ: 30%	87	168	255
PF: 60%; PJ: 40%	40	58	98
PF: 50%; PJ: 50%	18	42	60
PF: 60%; PJ: 40%	20	12	32
PF: 70%; PJ: 30%	20	30	50
PF: 80%; PJ: 20%	16	27	43
PF: 90%; PJ: 10%	23	18	41
PF: 100%; PJ: 0%	15	16	31
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 13 – TIPO DE CLIENTE – DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

PERGUNTAS	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
PF: 100%; PJ: 0%	4%	3%	3%
PF: 90%; PJ: 10%	24%	21%	22%
PF: 80%; PJ: 20%	20%	26%	24%
PF: 70%; PJ: 30%	19%	22%	21%
PF: 60%; PJ: 40%	9%	8%	8%
PF: 50%; PJ: 50%	4%	6%	5%
PF: 60%; PJ: 40%	4%	2%	3%
PF: 70%; PJ: 30%	4%	4%	4%
PF: 80%; PJ: 20%	4%	4%	4%
PF: 90%; PJ: 10%	5%	2%	3%
PF: 100%; PJ: 0%	3%	2%	3%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
ESTIMATIVA CARTEIRA PF	66%	69%	68%

Na tabela 14, uma comparação das duas pesquisas.

**TABELA 14 – TIPO DE CLIENTE – TODO O ESTADO  
 DISTRIBUIÇÃO % - COMPARAÇÃO PECS 2010 E PECS 2012**

PERGUNTAS	PECS 2010	PECS 2012
PF: 100%; PJ: 0%	2%	3%
PF: 90%; PJ: 10%	18%	22%
PF: 80%; PJ: 20%	23%	24%
PF: 70%; PJ: 30%	22%	21%
PF: 60%; PJ: 40%	9%	8%
PF: 50%; PJ: 50%	6%	5%
PF: 60%; PJ: 40%	4%	3%
PF: 70%; PJ: 30%	4%	4%
PF: 80%; PJ: 20%	4%	4%
PF: 90%; PJ: 10%	4%	3%
PF: 100%; PJ: 0%	4%	3%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
ESTIMATIVA CARTEIRA PF	64%	68%

Ao todo, 65% a 70% dos clientes de uma corretora de seguros são de pessoas físicas. Essa proporção se repetiu nas duas pesquisas. No interior do Estado, esse número é um pouco maior, o que explica o leve aumento dessa proporção entre as duas amostras da pesquisas (valores totais, de 64% para 68%), já que - lembrando mais uma vez -, no PECS 2012 houve mais respostas do Interior do Estado.

Um último aspecto econômico a ser analisado nesse estudo se refere à atuação nos ramos de seguros. Nas tabelas 15 a 17, apresentamos os números.

**TABELA 15 – CARTEIRA DE SEGUROS - CAPITAL – MÉDIA PECS 2010 E PECS 2012**

PERGUNTAS	PECS 2010	PECS 2012
AUTO	55%	54%
RE	16%	17%
SAÚDE	12%	11%
VIDA	7%	8%
PREVIDÊNCIA	2%	3%
DEMAIS	8%	7%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**TABELA 16 – CARTEIRA DE SEGUROS - INTERIOR – MÉDIA PECS 2010 E PECS 2012**

PERGUNTAS	PECS 2010	PECS 2012
AUTO	61%	62%
RE	15%	16%
SAÚDE	5%	5%
VIDA	10%	9%
PREVIDÊNCIA	3%	3%
DEMAIS	6%	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**TABELA 17 – CARTEIRA DE SEGUROS – TODO O ESTADO – MÉDIA PECS 2010 E PECS 2012**

PERGUNTAS	PECS 2010	PECS 2012
AUTO	58%	59%
RE	16%	16%
SAÚDE	8%	7%
VIDA	9%	9%
PREVIDÊNCIA	2%	3%
DEMAIS	7%	6%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

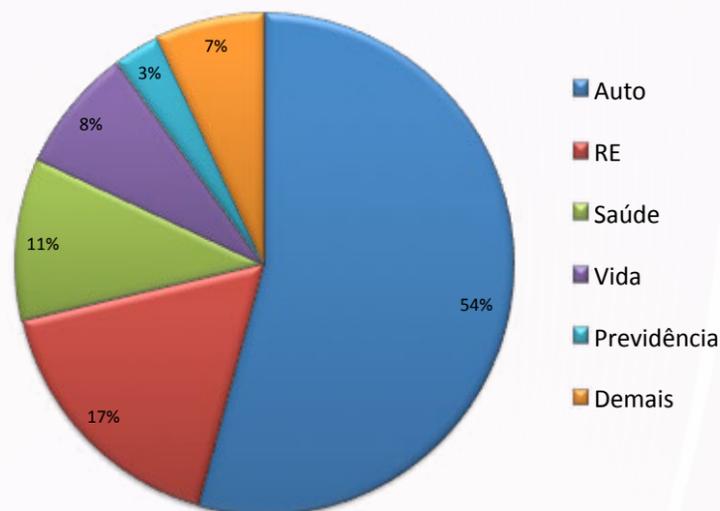
Os números das duas pesquisas (PECS 2010 e PECS 2012) são bastante parecidos (tanto para a Capital, como para o Interior), o que confirma a tendência detectada anteriormente.

Como é fato notório, o ramo Automóvel é a maior carteira do corretor de seguros (54% na Capital, 62% no Interior), vindo a seguir os seguros de ramos elementares (aproximadamente 16%). A diferença ocorre na 3ª colocação. Na Capital, é o ramo Saúde; no Interior, o ramo Vida. Na Capital, o ramo Saúde tem mais do que o dobro de receita no total (11% para 5%).

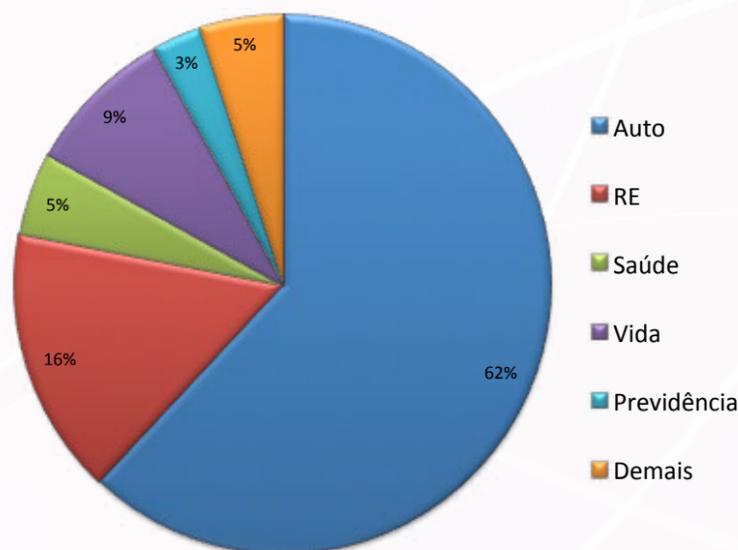
Essa situação se deve, sobretudo, à maior presença de convênios médicos e hospitalares no Interior do Estado, dificultando a presença da corretora de seguros nesse segmento.

A SEGUIR, GRÁFICOS 1 E 2, COMO ILUSTRAÇÃO, OS PERFILS DAS CARTEIRAS.

**GRÁFICO 1 - PERFIL DA RECEITA CAPITAL - PECS 2012**



**GRÁFICO 2 - PERFIL DA RECEITA - INTERIOR - PECS 2012**



### C) AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA DO SETOR

Nesse tópico, foram feitas diversas perguntas sobre aspectos estratégicos do segmento.

Uma tendência importante detectada nas corretoras de seguros é a sua oportunidade de comercializar outros produtos. Com isso, aumentar a sua receita diretamente, como também fazer contatos para futuros segurados. Nesse caso, vale aquela máxima: “Quanto mais você se relacionar, mais fiel será seu cliente”.

Assim, realizou-se pela primeira vez uma pergunta nesse sentido (se existe o interesse nesse novo tipo de negócio), com os resultados nas tabelas 18 e 19.

**TABELA 18 – INTERESSE EM OUTROS PRODUTOS QUANTIDADE – PECS 2012**

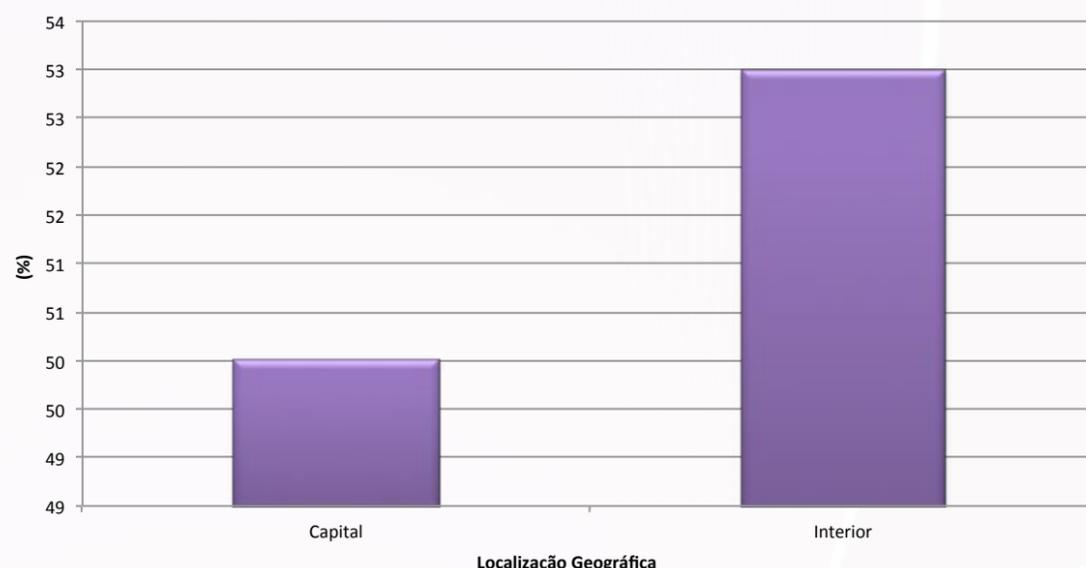
INTERESSE EM OUTROS PRODUTOS	CAPITAL	INTERIOR	PECS 2012
MUITO IMPORTANTE	68	129	197
IMPORTANTE	158	268	426
POUCO IMPORTANTE	99	179	278
RAZOÁVEL	104	129	233
NÃO SEI	28	49	77
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 19 – INTERESSE EM OUTROS PRODUTOS DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

INTERESSE EM OUTROS PRODUTOS	CAPITAL	INTERIOR	PECS 2012
MUITO IMPORTANTE	15%	17%	16%
IMPORTANTE	35%	36%	35%
POUCO IMPORTANTE	22%	24%	23%
RAZOÁVEL	23%	17%	19%
NÃO SEI	6%	6%	6%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Aproximadamente metade das corretoras tem bastante interesse em negociar outros produtos (consideram importante ou muito importante). No Interior, essa tendência de buscar outras oportunidades é um pouco mais forte (ver gráfico 3).

**GRÁFICO 3 - ACHA IMPORTANTE COMERCIALIZAR OUTROS PRODUTOS - PECS 2012**



Em função das respostas anteriores, em seguida, questionaram-se quais produtos seriam mais interessantes (cada produto poderia ser citado até duas vezes). Os resultados são mostrados nas tabelas 20 e 21.

**TABELA 20 – QUE PRODUTOS? – QUANTIDADE DE CITAÇÕES PECS 2012**

QUE PRODUTOS?	CAPITAL	INTERIOR	PECS 2012
CARTÃO DE CRÉDITO	100	152	252
PRODUTOS FINANCEIROS	169	305	474
CERTIFICAÇÃO DIGITAL	61	132	193
CONSÓRCIO	275	445	720
NENHUM DESSES OU NÃO SEI	69	96	165
<b>TOTAL</b>	<b>674</b>	<b>1.130</b>	<b>1.804</b>

**TABELA 21 – QUE PRODUTOS? – DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

QUE PRODUTOS?	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
CARTÃO DE CRÉDITO	15%	13%	14%
PRODUTOS FINANCEIROS	25%	27%	26%
CERTIFICAÇÃO DIGITAL	9%	12%	11%
CONSÓRCIO	41%	39%	40%
NENHUM DESSES OU NÃO SEI	10%	8%	9%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Em termos aproximados, o interesse pelos tipos de produtos independe da localização geográfica do corretor de seguros. Em primeira colocação, temos os consórcios (40% de todas as citações, aparecendo nas respostas de 60% de todas as corretoras). Em seguida, outros produtos financeiros, ainda a serem definidos (mas que indicam uma grande oportunidade). Por fim, quase empatados, os produtos de cartão de crédito e de certificação digital (entre 10 a 15% de todas as citações).

Nos últimos anos, outra preocupação relevante na classe dos corretores de seguros foi o crescimento dos riscos declináveis por parte das seguradoras. Assim, nessa nova pesquisa, a influência desse aspecto nos negócios dessas empresas foi medida pela primeira vez. Abaixo, tabelas 22 e 23.

**TABELA 22 – IMPORTÂNCIA DOS RISCOS DECLINÁVEIS QUANTIDADE – PECS 2012**

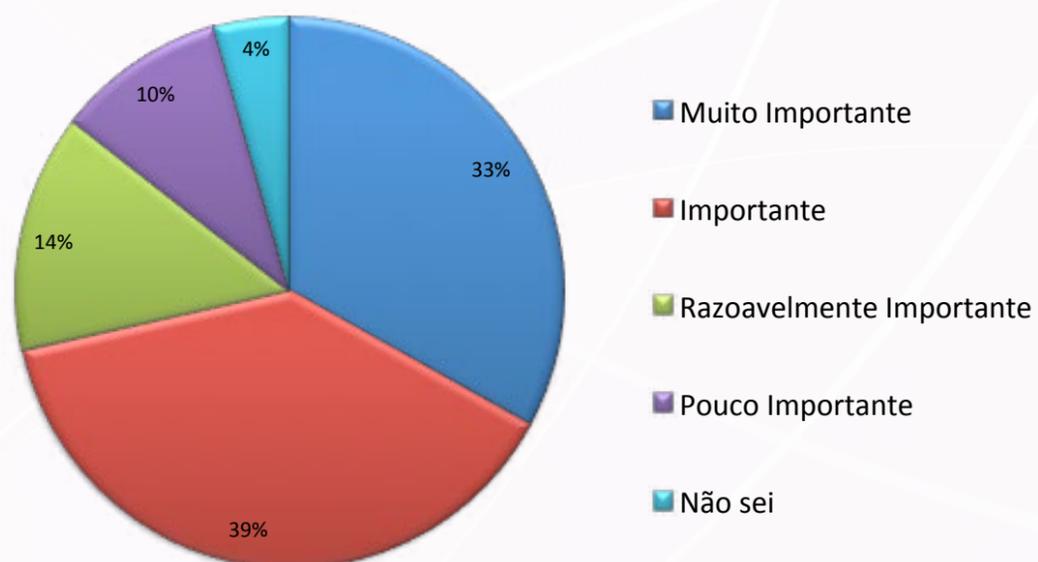
RISCOS DECLINÁVEIS	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
MUITO IMPORTANTE	148	252	400
IMPORTANTE	168	298	466
RAZOAVELMENTE IMPORTANTE	75	95	170
POUCO IMPORTANTE	49	73	122
NÃO SEI	17	36	53
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 23 – IMPORTÂNCIA DOS RISCOS DECLINÁVEIS  
DISTRIBUIÇÃO % – PECS 2012**

RISCOS DECLINÁVEIS	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
MUITO IMPORTANTE	32%	33%	33%
IMPORTANTE	37%	40%	38%
RAZOAVELMENTE IMPORTANTE	16%	13%	14%
POUCO IMPORTANTE	11%	10%	10%
NÃO SEI	4%	5%	4%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Os números mostram a importância desse aspecto para as corretoras de seguros (aproximadamente 70% concordam com isso), tanto na Capital, como no Interior.

**GRÁFICO 4 - IMPORTÂNCIA DO TEMA RISCOS DECLINÁVEIS - ESTADO DE SP - PECS 2012**



Outro questionamento foi sobre a importância do microsseguro nos negócios futuros das corretoras. Os resultados estão mostrados nas tabelas 24 e 25.

**TABELA 24 – IMPORTÂNCIA DO MICROSSEGURO NO FUTURO  
QUANTIDADE – PECS 2012**

MICROSSEGURO	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
MUITO IMPORTANTE	115	201	316
IMPORTANTE	152	273	425
RAZOAVELMENTE IMPORTANTE	68	105	173
POUCO IMPORTANTE	67	91	158
NÃO SEI	55	84	139
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 25 – IMPORTÂNCIA DO MICROSSEGURO NO FUTURO  
DISTRIBUIÇÃO % – PECS 2012**

MICROSSEGURO	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
MUITO IMPORTANTE	25%	27%	26%
IMPORTANTE	33%	36%	35%
RAZOAVELMENTE IMPORTANTE	15%	14%	14%
POUCO IMPORTANTE	15%	12%	13%
NÃO SEI	12%	11%	11%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Na análise dos números, o tema microsseguro será relevante no futuro para 60% das corretoras de seguros (importante ou muito importante).

Outra pergunta realizada no PECS 2012 foi avaliar os motivos que fazem uma corretora escolher uma seguradora. No questionário, foram citados diversos motivos, dando até três opções de resposta para cada corretora. Os resultados estão nas tabelas 26 e 27.

**TABELA 26 – FATORES DE ESCOLHA DE UMA SEGURADORA QUANTIDADE DE CITAÇÕES – PECS 2012**

FATORES DE ESCOLHA	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
BOA TAXA DE COMISSÃO	98	179	277
INDICAÇÃO DO SEGURADO	9	15	24
COTAÇÃO EFICIENTE	100	166	266
LIQUIDAÇÃO MAIS RÁPIDA	241	453	694
SOLVÊNCIA DA COMPANHIA	139	205	344
RELACIONAMENTO PESSOAL	216	329	545
EMISSÃO RÁPIDA	86	125	211
MENOR PREÇO	65	100	165
ACESSIBILIDADE À SEGURADORA	273	399	672
OUTROS	15	16	31
<b>TOTAL</b>	<b>1.242</b>	<b>1.987</b>	<b>3.229</b>

**TABELA 27 – FATORES DE ESCOLHA DE UMA SEGURADORA DISTRIBUIÇÃO % – PECS 2012**

FATORES DE ESCOLHA	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
BOA TAXA DE COMISSÃO	8%	9%	9%
INDICAÇÃO DO SEGURADO	1%	1%	1%
COTAÇÃO EFICIENTE	8%	8%	8%
LIQUIDAÇÃO MAIS RÁPIDA	19%	23%	21%
SOLVÊNCIA DA COMPANHIA	11%	10%	11%
RELACIONAMENTO PESSOAL	17%	17%	17%
EMISSÃO RÁPIDA	7%	6%	7%
MENOR PREÇO	5%	5%	5%
ACESSIBILIDADE À SEGURADORA	22%	20%	21%
OUTROS	1%	1%	1%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Os principais motivos na escolha de uma seguradora foram uma liquidação mais rápida, a acessibilidade à seguradora e o relacionamento pessoal com a seguradora. Ou seja, na prática, é fundamental a corretora precisa ter acesso constante à seguradora.

A última pergunta de avaliação estratégica das corretoras de seguros foi perguntar quais as situações que mais afetam essas empresas, em termos de concorrência. Na resposta, a corretora podia escolher até duas opções.

Os resultados são mostrados nas tabelas 28 e 29.

**TABELA 28 – MAIOR CONCORRÊNCIA  
QUANTIDADE DE CITAÇÕES – PECS 2012**

CONCORRÊNCIA	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
BANCOS	272	483	755
CONCESSIONÁRIAS	182	283	465
IMOBILIÁRIAS	8	7	15
INTERNET	14	10	24
SUPERMERCADOS	2	3	5
COOPERATIVAS	20	68	88
CORRETOR COM PREÇO DIFERENCIADO	253	410	663
OUTROS	30	21	51
<b>TOTAL</b>	<b>781</b>	<b>1.285</b>	<b>2.066</b>

**TABELA 29 – MAIOR CONCORRÊNCIA  
DISTRIBUIÇÃO % – PECS 2012**

CONCORRÊNCIA	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
BANCOS	35%	38%	37%
CONCESSIONÁRIAS	23%	22%	23%
IMOBILIÁRIAS	1%	1%	1%
INTERNET	2%	1%	1%
SUPERMERCADOS	0%	0%	0%
COOPERATIVAS	3%	5%	4%
CORRETOR COM PREÇO DIFERENCIADO	32%	32%	32%
OUTROS	4%	2%	2%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Atualmente, as principais dificuldades dos corretores de seguros – no que se refere à concorrência – são os bancos, os corretores com preço diferenciado e as concessionárias. De forma bem distante, as cooperativas. É interessante ressaltar que, hoje, o grau de preocupação com “bancos” e “corretores com preços diferenciados” é bastante próximo.

## D) AVALIAÇÃO TRABALHISTA E EDUCACIONAL

Nesse quesito, foram feitas duas perguntas.

Primeiro, a quantidade de pessoas envolvidas no trabalho da corretora de seguros (funcionários, terceiros e funcionários). Essa pergunta já foi abordada na pesquisa anterior, sendo então possível fazer uma comparação.

Os números estão nas tabelas 30 e 31.

**TABELA 30 – COLABORADORES – CAPITAL -  
PECS 2010 E PECS 2012**

CAPITAL	PECS 2010	PECS 2012
ATÉ 2	32%	40%
DE 3 A 5	46%	43%
DE 6 A 8	13%	8%
DE 9 A 12	4%	5%
ACIMA DE 12	5%	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
MÉDIA (COLABORADORES)	4,4	4,0

**TABELA 31 – COLABORADORES – INTERIOR  
PECS 2010 E PECS 2012**

INTERIOR	PECS 2010	PECS 2012
ATÉ 2	26%	29%
DE 3 A 5	46%	45%
DE 6 A 8	15%	14%
DE 9 A 12	5%	6%
ACIMA DE 12	8%	6%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
MÉDIA (COLABORADORES)	5,0	4,7

Na análise dos números, algumas conclusões podem ser obtidas, comparando os PECS 2010 e PECS 2012:

- Nas duas pesquisas, as corretoras de seguro têm, em média, entre 4 e 5 colaboradores. Aproximadamente 80% das corretoras têm até 5 funcionários.
- De um modo geral, as corretoras do Interior do Estado têm 10 a 15% a mais de funcionários do que na Capital, caso tenham os mesmos níveis de faturamento.
- Em relação à última pesquisa, houve uma queda de 5 a 10% no número médio de colaboradores em cada corretora.

Outra pergunta realizada foi sobre o tipo de curso mais interessante (até duas opções eram permitidas). Os resultados são apresentados nas tabelas 32 e 33.

**TABELA 32 – CURSOS PREFERIDOS QUANTIDADE DE CITAÇÕES – PECS 2012**

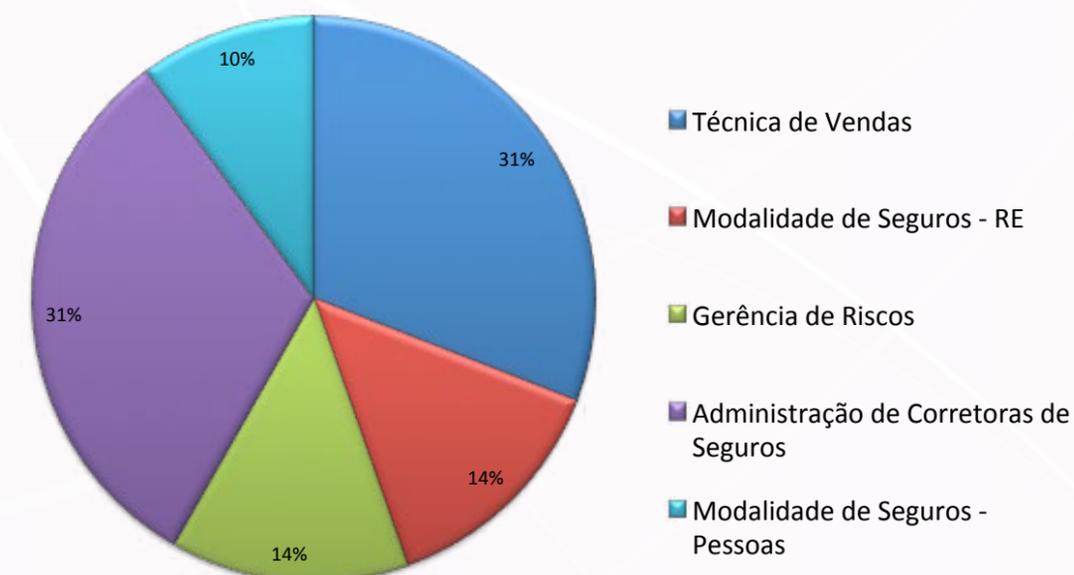
CURSOS	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
TÉCNICA DE VENDAS	202	353	555
MODALIDADE DE SEGUROS - RE	116	129	245
GERÊNCIA DE RISCOS	110	136	246
ADMINISTRAÇÃO DE CORRETORAS DE SEGUROS	180	388	568
MODALIDADE DE SEGUROS - PESSOAS	70	111	181
OUTROS	67	95	162
<b>TOTAL</b>	<b>745</b>	<b>1.212</b>	<b>1.957</b>

**TABELA 33 – CURSOS PREFERIDOS DISTRIBUIÇÃO % – PECS 2012**

CURSOS	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
TÉCNICA DE VENDAS	27%	29%	28%
MODALIDADE DE SEGUROS - RE	16%	11%	13%
GERÊNCIA DE RISCOS	15%	11%	13%
ADMINISTRAÇÃO DE CORRETORAS DE SEGUROS	24%	32%	29%
MODALIDADE DE SEGUROS - PESSOAS	9%	9%	9%
OUTROS	9%	8%	8%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Na análise dos números, constatamos que os cursos de “Técnica de Vendas” e “Administração de Corretoras de Seguros” são os prediletos, sobretudo no Interior do Estado. Na Capital, existe uma tendência de maior diversificação de interesses. Outro ponto é que os cursos técnicos de RE têm mais preferência do que os de pessoas.

**GRÁFICO 5 - CURSOS PREFERIDOS - ESTADO DE SP - PECS 2012**



## E) Avaliação Tecnológica

Na avaliação tecnológica das corretoras de seguros, três perguntas foram feitas.

Inicialmente, se a corretora digitaliza os seus documentos, nas tabelas 34 e 35.

**TABELA 34 – DIGITALIZA OS DOCUMENTOS?  
QUANTIDADE - PECS 2012**

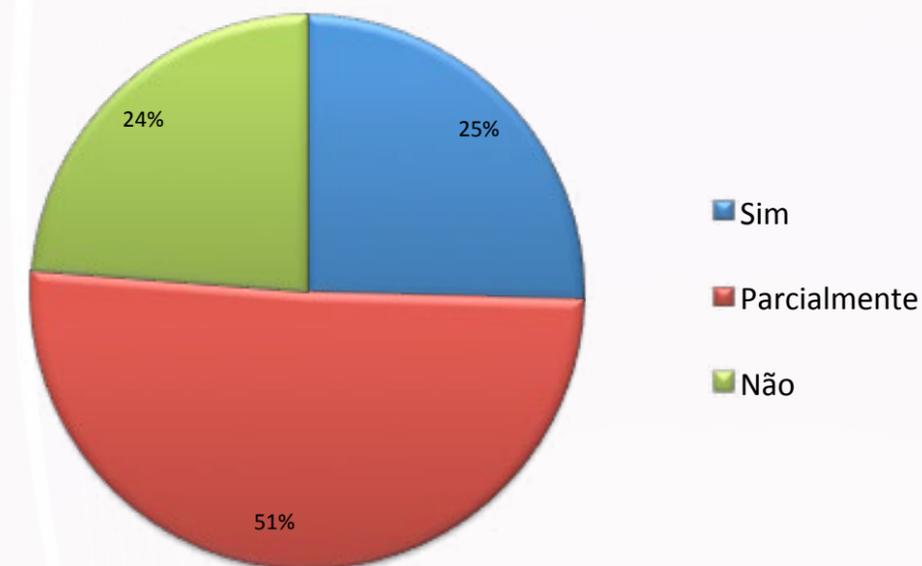
DIGITALIZA OS DOCUMENTOS?	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
SIM	120	188	308
SIM (PARCIALMENTE)	242	373	615
NÃO	95	193	288
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 35 – DIGITALIZA OS DOCUMENTOS?  
DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

DIGITALIZA OS DOCUMENTOS?	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
SIM	26%	25%	25%
SIM (PARCIALMENTE)	53%	49%	51%
NÃO	21%	26%	24%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Em média, 25% das corretoras já digitalizam completamente os seus documentos. Uma observação interessante é que mesmo as corretoras de menor porte possuem esse mesmo percentual. Ou seja, esse indicador não é fortemente influenciado pelo custo ou tamanho da corretora.

**GRÁFICO 6 - A CORRETORA DIGITALIZA OS DOCUMENTOS?**



Duas outras perguntas foram feitas nesse tópico. Se a corretora tem o programa multicálculo ou se a empresa participa de redes sociais. Os dados são mostrados nas tabelas 36 a 39.

**TABELA 36 – TEM PROGRAMA MULTICÁLCULO?  
QUANTIDADE - PECS 2012**

TEM UM PROGRAMA DE MULTICÁLCULO?	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
SIM	63	99	162
NÃO	394	655	1.049
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 37 – TEM PROGRAMA MULTICÁLCULO?  
DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

TEM UM PROGRAMA DE MULTICÁLCULO?	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
SIM	14%	13%	13%
NÃO	86%	87%	87%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**TABELA 38 – PARTICIPA DE REDES SOCIAIS?  
 QUANTIDADE - PECS 2012**

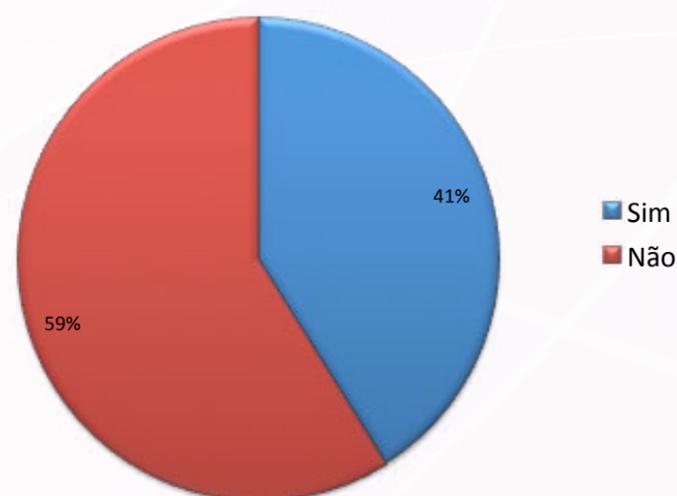
PARTICIPA DE REDES SOCIAIS?	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
SIM	189	309	498
NÃO	268	445	713
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>754</b>	<b>1.211</b>

**TABELA 39 – PARTICIPA DE REDES SOCIAIS?  
 DISTRIBUIÇÃO % - PECS 2012**

PARTICIPA DE REDES SOCIAIS?	CAPITAL	INTERIOR	TOTAL
SIM	41%	41%	41%
NÃO	59%	59%	59%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Os números das corretoras do Interior e da Capital são bastante parecidos. Atualmente, entre 10 e 15% das corretoras já possuem o programa de multicálculo. Por outro lado, aproximadamente 40% das corretoras participam das redes sociais.

**GRÁFICO 7 - A CORRETORA PARTICIPA DAS REDES SOCIAIS?**



### III) Conclusões

Essa é a 2ª pesquisa realizada pelo Sincor-SP com as empresas corretoras de seguros, 2 anos após esse primeiro levantamento.

Nesse PECS 2012, houve uma mistura de algumas perguntas já feitas (visando confirmar de fato a tendência anterior), junto de alguns questionamentos novos.

#### Essas foram as conclusões principais:

- Em média, os homens lideram 80% das corretoras de seguros.
- A cada quatro ou cinco corretoras, teremos uma em que o sócio também tem outro tipo de atividade comercial.
- 38% das corretoras ganharam até R\$ 10 mil por mês em 2011 e 12% ganharam mais do que R\$ 60 mil por mês. No Estado de São Paulo, 2% das corretoras faturaram mais do que R\$ 200 mil por mês (ou seja, aproximadamente 200 corretoras do Estado trabalham nessa faixa de receita). Na média, as corretoras de seguros faturaram, em 2011, R\$ 400 mil.
- 65% a 70% dos clientes de uma corretora de seguros são de clientes pessoas físicas.
- Como já era esperado, o ramo Automóvel é a maior carteira do corretor de seguros (60% da carteira), mas no Interior essa carteira é mais forte. Na Capital, o ramo Saúde tem mais do que o dobro de receita.
- Aproximadamente metade das corretoras tem bastante interesse em negociar outros produtos. Consórcio é o preferido.
- 70% das corretoras se preocupam muito com o problema dos riscos declináveis. O tema microsseguro é relevante para 60% das corretoras de seguros na sua estratégia futura.
- Os principais motivos da escolha de uma seguradora são uma liquidação mais rápida, a acessibilidade à seguradora e o relacionamento pessoal com a seguradora.
- Atualmente, as principais dificuldades dos corretores de seguros – no que se refere à concorrência – são os bancos, os corretores com preço diferenciado e as concessionárias.

- As corretoras têm, em média, entre 4 e 5 colaboradores, e 80% das corretoras têm até 5 funcionários. De um modo geral, nas mesmas condições comerciais, as corretoras do Interior do Estado têm 10 a 15% a mais de funcionários do que na Capital.
- Os cursos de “Técnica de Vendas” e “Administração de Corretoras de Seguros” são os prediletos.
- Em média, 25% das corretoras já digitalizam completamente os seus documentos. Aproximadamente 40% das corretoras participam das redes sociais.

#### IV) Anexo: Questionário

##### A) Identificação da Corretora

###### 1) Identificação da Corretora (CNPJ):

###### 2) Sexo do Principal Executivo da Corretora

- Masculino
- Feminino

##### B) Características Econômicas Atuais

###### 3) Sócio possui outros negócios?

- Sim
- Não

##### 4) Faturamento da Corretora em 2011

- Até R\$ 120 mil
- De R\$ 121 mil a R\$ 180 mil
- De R\$ 181 mil a R\$ 240 mil
- De R\$ 241 mil a R\$ 450 mil
- De R\$ 451 mil a R\$ 720 mil
- De R\$ 721 mil a R\$ 1.400 mil
- De R\$ 1.401 mil a R\$ 2.400 mil
- De R\$ 2.401 mil a R\$ 3.600 mil
- Acima de R\$ 3.600 mil

##### 5) Qual a proporção dos seus clientes em termos de receita (Pessoa Física e Jurídica) da sua corretora de seguros em 2011?

- PF: 100%; PJ: 0%
- PF: 90%; PJ: 10%
- PF: 80%; PJ: 20%
- PF: 70%; PJ: 30%
- PF: 60%; PJ: 40%
- PF: 50%; PJ: 50%
- PF: 60%; PJ: 40%
- PF: 70%; PJ: 30%
- PF: 80%; PJ: 20%
- PF: 90%; PJ: 10%
- PF: 100%; PJ: 0%

**6) Qual a proporção aproximada da sua receita de comissão em função de cada ramo de seguros em 2011?**

- Auto
- RE
- Saúde
- Vida
- Previdência
- Demais

### **C) Avaliação Estratégica do Setor**

**7a) Como você avalia a oportunidade de vender produtos que não sejam de seguros?**

- Muito Importante
- Importante
- Pouco Importante
- Razoável
- Não Sei

**7.b) Quais desses produtos têm melhores possibilidades de sucesso para o corretor? (até 2 produtos)**

- Cartão de Crédito
- Produtos Financeiros
- Certificação Digital
- Produtos Financeiros
- Nenhum desses ou não sei

**8) Com relação aos “riscos declináveis”, como avalia essa situação, com relação aos seus negócios no presente?**

- Muito Importante
- Importante
- Razoavelmente Importante
- Pouco Importante
- Não Sei

**9) Com relação ao “microseguro”, como avalia a situação desse produto, com relação aos seus negócios no futuro (3 a 5 anos)?**

- Muito Importante
- Importante
- Razoavelmente Importante
- Pouco Importante
- Não Sei

**10) Quais os motivos para a sua corretora escolher uma seguradora? (até 3 motivos)**

- Boa Taxa de Comissão
- Indicação do Segurado
- Cotação Eficiente
- Liquidação mais rápida
- Solvência da companhia
- Relacionamento Pessoal
- Emissão rápida
- Menor preço
- Acessibilidade à seguradora
- Outros

**11) Qual é o tipo de concorrente que mais lhe atinge? (até 2 motivos)**

- Bancos
- Concessionárias
- Imobiliárias
- Internet
- Supermercados
- Cooperativas
- Corretor com preço diferenciado
- Outros

**D) Avaliação Trabalhista e Educacional**

**12) Quantas pessoas trabalham no seu negócio (incluir familiares e terceirizados)?**

- Até 2 pessoas
- De 3 a 5 pessoas
- De 6 a 8 pessoas
- De 9 a 12 pessoas
- Acima de 12 pessoas

**13) Que tipo de curso mais interessaria? (até 2 cursos)**

- Técnica de Vendas
- Modalidade de Seguros - RE
- Gerência de Riscos
- Administração de Corretoras de Seguros
- Modalidade de Seguros - Pessoas
- Outros

**E) Avaliação Tecnológica**

**14) Você digitaliza os seus documentos?**

- Sim
- Sim (parcialmente)
- Não

**15) Você tem um programa de multicálculo?**

- Sim
- Não

**16) A sua corretora já participa profissionalmente de redes sociais (twitter, facebook, etc)?**

- Sim
- Não

The logo for SINCOR SP, featuring the word "SINCOR" in a bold, sans-serif font, followed by "SP" in a smaller font. The letter "O" in "SINCOR" is stylized with a circular graphic element.

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS  
E RESSEGUROS NO ESTADO DE SÃO PAULO

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º - Centro - São Paulo - SP  
Tel.: 11 3188 5000 - [www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)