

ESECS-PJ

ESTUDO SOCIOECONÔMICO DAS
EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS

FENACOR

AGOSTO / 2013

O Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros – Pessoa Jurídica (ESECS-PJ) é fruto de um trabalho de equipe.

Foi pensado, elaborado e ajustado cuidadosamente por um grupo de trabalho, que seguiu as orientações do presidente da Fenacor, **Armando Vergilio**; do vice-presidente da Federação, **Robert Bittar**; e dos diretores da entidade, **Joaquim Mendanha** e **Cláudio Simão**. O intuito é que esse estudo pudesse atingir plenamente os seus objetivos, quais sejam, o de delinear o perfil socioeconômico das Corretoras de Seguros – Pessoa Jurídica; subsidiar propostas de grande interesse para a categoria; e colaborar para a formatação de novas estratégias, verificação do posicionamento no mercado e o planejamento de futuras ações.

É justo destacar também a dedicação do grupo de trabalho que, tendo a coordenação técnica do consultor **Francisco Galiza**, se dedicou ao máximo para que o estudo pudesse atingir seus objetivos. Esse grupo foi integrado por **Gianni Moreira** (superintendente administrativa e financeira da Fenacor); **Willian Rodrigues** (coordenador de TI) e **Jorge Clapp** (assessor de imprensa).

Agradecimentos especiais ao brilhante professor e economista **Claudio Contador**, diretor da Escola Nacional de Seguros, que prestou valiosa contribuição para a conclusão deste trabalho.

A Fenacor também agradece **a cada empresário** que espontaneamente decidiu colaborar com este projeto, participando do ESECS-PJ. Esses corretores de seguros contribuíram, assim, para o redesenho do futuro de toda a categoria.

Boa Leitura!



Objetivos

O objetivo principal dessa pesquisa foi avaliar como as empresas Corretoras de Seguros brasileiras funcionam em seus diversos aspectos. A partir daí, essas informações podem servir de orientação e referência para os agentes atuantes na economia. Abaixo, teoricamente, os principais interessados e os motivos:

- Para a Fenacor, o ESECS-PJ visa a delinear o perfil socioeconômico das Corretoras de Seguros – Pessoa Jurídica no âmbito nacional, além de subsidiar propostas de grande interesse para os corretores de seguros, como estudos para uma possível redução da carga tributária, inclusão no SIMPLES, consolidação da imagem da categoria como uma das que mais contribuem para a geração da riqueza nacional, estruturação de planos de negócios ou formatação de novas estratégias, verificação do posicionamento no mercado e, ainda, colaboração com o planejamento de ações da Fenacor e dos Sincors.
- Os próprios corretores de seguros que, assim, podem se comparar aos seus pares, avaliando com mais precisão as suas próprias estratégias.
- As seguradoras que, deste modo, podem entender melhor como funcionam esse canais de distribuição de seguros, fundamentais no país, e, em consequência, definir a sua política comercial com muito mais eficiência.
- As outras empresas que, de alguma forma, são ligadas ao segmento de seguros. Por exemplo, prestadores de serviços, reguladores, empresas



de vistoria etc. Com esse estudo, tais companhias vão compreender com mais precisão o perfil das empresas Corretoras de Seguros, muitas vezes importantes parceiras ou elementos-chave nos seus negócios.

- Especificamente, as resseguradoras que operam no país. São elas um segmento em crescimento desde a abertura do setor, que assim podem entender como funciona esse tipo de negócio que, de forma indireta, pode afetar as suas evoluções e seus próprios resultados.
- Os acadêmicos e pesquisadores interessados no setor de seguros. Esse texto poderá servir de referência para estudos futuros.
- Os segurados que, deste modo, podem compreender como funcionam os seus principais representantes junto às seguradoras.
- Os investidores – nacionais e estrangeiros – que têm desejo de operar no mercado de seguros no Brasil. Desta forma, esses empresários terão mais subsídios teóricos e práticos para tomar as suas decisões com relação a esse segmento.
- Por fim, o próprio governo – nos seus três poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário) e em suas três esferas (federal, estadual e municipal) –, que, com essas informações, pode entender melhor as empresas Corretoras de Seguros. Assim, terá um maior nível de capacidade para definir com mais eficiência as suas estratégias ligadas ao crescimento do país e, especificamente, ao setor de seguros e à própria categoria em questão.

Premissas

A seguir, as premissas iniciais dessa pesquisa:

- Na pesquisa, foi enviado um e-mail informando de um link para resposta no próprio site da Fenacor. O questionário também ficou disponível no site dessa instituição por três meses, para o preenchimento direto das Corretoras de Seguros interessadas.
- O projeto contou com o forte apoio dos sindicatos estaduais, que solicitaram diretamente aos seus filiados (por diversos meios, verbalmente, por e-mail etc) que as empresas participassem da iniciativa.
- A Fenacor, visando a estimular a participação das Corretoras, ofereceu o desconto de 20% em uma inscrição no Congresso Brasileiro dos Corretores 2013, para todas as empresas que respondessem ao questionário. Foram oferecidos também cinco “iPads”, sorteados entre os participantes.
- Todas as respostas individuais das Corretoras foram confidenciais, conforme divulgado amplamente pela instituição ao mercado quando da divulgação do estudo.
- Antes do preenchimento do questionário, a empresa se identificava pelo CNPJ.

Questionário

No questionário existiam, ao todo, 13 perguntas. De forma didática, ele foi dividido em quatro partes, conforme descrito abaixo:

- **PARTE 1** – A própria identificação da Corretora de Seguros, com a sua respectiva localização geográfica.
- **PARTE 2** – O perfil profissional da Corretora. Por exemplo, sua faixa de faturamento, os ramos de seguros mais atuantes, a quantidade de clientes pessoas físicas e jurídicas. Internamente, a quantidade de funcionários, de corretores sócios ou de familiares etc.
- **PARTE 3** – A avaliação da Corretora quanto ao mercado em que ela atua. Por exemplo, a quantidade de seguradoras, os fatores mais importantes na escolha de uma empresa etc.
- **PARTE 4** – Foram abordadas as principais demandas de cada Corretora de Seguros, além da opinião sobre os temas mais relevantes do setor. Ainda nessa parte, a empresa podia enviar diretamente as suas sugestões para a Fenacor. Essa pergunta não foi usada no estudo.

Respostas

Ao todo, houve 1.944 respostas. Na tabela 1, a sua distribuição, segundo as regiões do país.

TABELA 1. RESPOSTAS POR REGIÕES DO PAÍS				
Estados	Respostas	%	% do total	Corretoras
Norte	121	6%	19%	621
Nordeste	279	14%	11%	2.495
Centro-Oeste	180	9%	10%	1.765
Sudeste	898	46%	5%	17.553
Sul	466	24%	9%	5.018
Total	1.944	100%	7%	27.452

Na análise dos números, temos:

- Ao todo, tivemos 7% das respostas possíveis. Ou seja, 1.944 respostas, de 27.452.
- O estado de São Paulo apresentou o maior volume de respostas (474 entrevistas, 24% do total).
- Há estados em que a participação relativa foi maior, como Tocantins e Rondônia (com resposta de quase 30% das Corretoras daquele estado).
- Na análise das regiões do país, a região Sudeste foi, como era esperado, a que teve um maior volume de respostas (46% do total), já que também é a região com a maior quantidade de Corretoras existentes. Em termos relativos, porém, a região Norte foi a de participação mais expressiva (19% das Corretoras existentes).

Grau de significância estatística

Como já falado, tivemos 1.944 respostas, de um universo de 27.452 Corretoras de Seguros. Logo, aproximadamente 7,1% do total.

Em termos estatísticos, iremos admitir um erro amostral tolerável de 2,2% nos resultados, ou seja, que os parâmetros populacionais em estudo se distanciem no máximo 2,2%, para mais ou para menos, em relação às estimativas estatísticas obtidas. É estabelecida, desta forma, uma probabilidade de acerto (nível de confiança) de 95% para as estimativas estatísticas a serem obtidas¹. Essas condições são consideradas bem satisfatórias no estudo em questão.

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

- $n_0 = 1 / (2,2\%)^2 = 2.066$ entrevistas.

No cálculo, ajustamos adicionalmente o tamanho da amostra em função de toda a população. Ou seja, $N = 27.452$ (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 (amostra necessária) = $(n_0 \times N) / (n_0 + N)$

Assim, agora considerando os números:

- $n = (2.066 \times 27.452) / (2.066 + 27.452) = 1.921$ entrevistas

Como a amostra obtida (1.944 entrevistas) nas entrevistas supera esse valor, é possível considerar que os resultados obtidos são estatisticamente consistentes.

1. Metodologia 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. *Revista de Ciência da Informação* – v.6, n.3, jun/05.

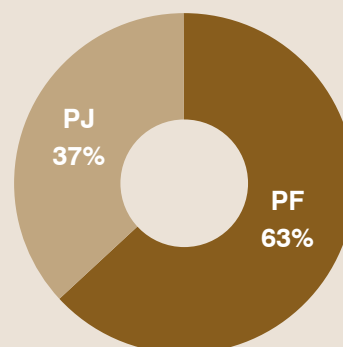
Análise das respostas

A seguir, apresentamos as análises das respostas, separadas pelas perguntas.

CLIENTES

Em média, no país, de 60% a 70% da receita da carteira das Corretoras pertencem a corretores pessoas físicas. Existe uma homogeneidade muito grande nas carteiras ao longo do país. Entretanto, pelos dados da amostra, nas regiões Norte e Centro-Oeste, o percentual de cliente pessoa física é um pouco superior (pouco acima de 70%). O gráfico I resume também essa distribuição.

GRÁFICO I. PERFIL DOS CLIENTES DAS CORRETORAS DE SEGUROS – BRASIL



PERFIL DA CARTEIRA

Na análise dos dados, temos que, em média, a carteira de automóvel é a maior das Corretoras de Seguros. Em termos aproximados, varia de 45% a 60% da receita dessas empresas, com um valor médio de 56%. Em Corretoras menores, a participação desse ramo é um pouco maior. Ou seja, podemos dizer que, ao crescer, isso se dá por influência da diversificação de operações. Em seguida, em segundo lugar, vêm os seguros de ramos elementares (RE), com aproximadamente 15% da receita, e o seguro de vida, um pouco abaixo.

Em algumas regiões do país, a participação do automóvel é maior, como no caso do Nordeste. Nesse caso, quase 70% das Corretoras têm uma receita maior do que 60% derivada do ramo auto. Das regiões do país, a Sudeste é a que tem a carteira mais diversificada. Por exemplo, nessa região, 10% das Corretoras já obtêm da sua receita mais de 40% do ramo saúde.

RENOVAÇÃO DA CARTEIRA

Na tabela 2, a distribuição das respostas segundo o grau de renovação das carteiras dos corretores de seguros, em dados do Brasil.

TABELA 2. PORCENTAGEM ANUAL DE RENOVAÇÃO DAS CARTEIRAS – BRASIL		
Fidelidade	Quantidade	%
Acima de 90%	1.128	58%
Entre 81% e 90%	474	24%
Entre 71% e 80%	211	11%
Entre 61% e 70%	47	2%
Entre 51% e 60%	29	1%
Até 50%	55	3%
Total	1.944	100%
Média (PF)	88%	
Mediana	96%	

Pelos números, temos um grau elevado de renovação das carteiras. Atualmente, 58% das Corretoras renovam anualmente mais do que 90% da sua carteira, e 24% renovam de 81% a 90% da carteira. Isto é, mais de 80% dessas empresas renovam, no mínimo, 80% da sua carteira anualmente.

MÃO DE OBRA

A partir dos dados obtidos, temos algumas informações sobre as características de mão de obra dessas companhias.

Em média, uma Corretora padrão tem quatro funcionários, com um familiar trabalhando nela. 66% das Corretoras possuem até cinco pessoas trabalhando (incluindo familiares e os próprios corretores). 15% das Corretoras têm dez ou mais funcionários. Na maioria das Corretoras, só há um corretor habilitado. Em 23% das empresas, há dois sócios corretores. Há certa homogeneidade no tamanho das empresas ao longo do país. Entretanto, no Nordeste, há uma leve tendência das Corretoras de Seguros empregarem mais pessoas. Já em termos do emprego de familiares no negócio, as regiões Sul e Nordeste têm um pequeno aumento médio nessa tendência.



FATURAMENTO

Na tabela 3, a distribuição do faturamento das Corretoras.

TABELA 3. DISTRIBUIÇÃO DA RECEITA DAS CORRETORAS – BRASIL		
Faturamento	Quantidade	%
Até R\$ 60 mil	389	20%
De R\$ 61 a 120 mil	287	15%
De R\$ 121 a 180 mil	318	16%
De R\$ 181 a 240 mil	145	7%
De R\$ 241 a 450 mil	334	17%
De R\$ 451 a 720 mil	157	8%
De R\$ 721 a 1.400 mil	175	9%
De R\$ 1.401 a 2.400 mil	77	4%
De R\$ 2.401 a 3.600 mil	17	1%
Acima de R\$ 3.600 mil	45	2%
Total	1.944	100%

- Em média, no país, o faturamento das Corretoras foi de R\$ 471 mil/ano. Contudo, a grande maioria destas tem uma receita bem menor, de R\$ 150 mil/ano. Aproximadamente 50% das empresas faturam até R\$ 180 mil/ano.
- Considerando-se o Distrito Federal, a região Centro-Oeste é que tem o maior faturamento médio (R\$ 511 mil/ano). Se retirarmos a capital do país dessa conta, o faturamento médio dos outros estados dessa região cai para R\$ 372 mil/ano.
- Em seguida estão as regiões Sudeste e Sul, com uma receita média de R\$ 500 mil/ano. Nesse caso, o que faz esse maior valor é a presença de grandes Corretoras na região. Por exemplo, existem 8% de empresas que faturam mais de R\$ 1.400 mil/ano, contra 1% na região Norte.
- Por fim, com rendimentos mais baixos, há a região Nordeste, que registrou um faturamento médio de R\$ 422 mil/ano, e a região Norte, com R\$ 256 mil/ano. Como comparação adicional, nas regiões Sul e Sudeste, 26% das Corretoras ganham acima de R\$ 450 mil/ano, e na região Norte, 14% das empresas têm esse perfil.

QUANTIDADE DE SEGURADORAS

De um modo geral, 75% a 80% das Corretoras trabalham com até cinco seguradoras. Apenas 9% destas operam com oito ou mais seguradoras. Na prática, não existe diferença geográfica relevante com relação a essa decisão estratégica.

MOTIVOS DE ESCOLHA DE UMA SEGURADORA

A liquidação mais rápida e o relacionamento pessoal são os fatos que mais preocupam todas as Corretoras, no caso da escolha de uma seguradora. Essa preferência independe do tamanho da Corretora e da região geográfica. Na terceira colocação, as preferências se dividem um pouco. O preço do seguro preocupa mais as empresas de menor porte (16% das citações), porém, nas de grande porte, esse fator perde importância (9% das citações). Já o fator solvência tem comportamento inverso. Ele é citado principalmente pelas maiores companhias (18% das citações), e menos pelas Corretoras menores (11% das citações). Nas Corretoras de médio porte, a velocidade de liquidação é um fator que relativamente ganha maior destaque (24% das citações).

A CORRETORA E OUTROS NEGÓCIOS

Nesse item, foi avaliada a existência de outros negócios por parte dos proprietários da Corretora de Seguros. Na tabela 4, a avaliação dos dados do país e regiões.

Regiões	Tem outro negócio?	Respostas	% Sim
Norte	44	121	36%
Nordeste	90	279	32%
Centro-Oeste	39	180	22%
Sudeste	227	898	25%
Sul	129	466	28%
Total	529	1.944	27%

Como se observa, em média, de 25% a 30% das Corretoras têm também outro negócio, além de corretagem de seguros. Esse comportamento é distribuído em empresas de diversos tamanhos, mas, em geral, são as Corretoras de maior e menor porte que têm essa tendência. Por exemplo, nas empresas de maior porte, 34% das companhias têm essa diversificação.

NECESSIDADE DAS CORRETORAS – ASSUNTOS RELEVANTES

Esse item foi bastante extenso 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.

A seguir, apresentamos tabelas com um resumo dos resultados, indicando as maiores preocupações das Corretoras de Seguros, em função das regiões e porte.

TABELA 5. MAIORES PREOCUPAÇÕES – POR REGIÃO	
Região	Maiores Preocupações
Norte	Riscos declináveis > preço diferenciado > vendas on-line > microsseguro > concessionárias/imobiliárias
Nordeste	Riscos declináveis > preço diferenciado > vendas on-line > concessionárias > proteção veicular/bancos
Centro-Oeste	Riscos declináveis > vendas on-line > preço diferenciado > bancos > proteção veicular/concessionárias
Sudeste	Riscos declináveis > preço diferenciado > vendas on-line > proteção veicular > concessionárias/bancos
Sul	Riscos declináveis > preço diferenciado > vendas on-line > bancos > concessionárias/proteção veicular
Brasil	Riscos declináveis > preço diferenciado > vendas on-line > proteção veicular > concessionárias/bancos

TABELA 6. MAIORES PREOCUPAÇÕES – POR PORTE*	
Porte	Maiores Preocupações
Menor	Riscos Declináveis > Preço Diferenciado > Vendas on-Line > Proteção Veicular > Concessionárias/Bancos
Médio	Riscos Declináveis > Vendas on-Line > Preço Diferenciado > Proteção Veicular > Concessionárias/Bancos
Maior	Riscos Declináveis > Preço Diferenciado > Vendas on-Line > Proteção Veicular > Concessionárias/Bancos

*Limites de Receita Anual: Menor (< R\$ 240 mil), Médio (entre R\$ 240 mil e R\$ 1.400 mil), Maior (> R\$ 1.400 mil).

Assim, destacamos:

- O tema mais importante para as Corretoras de Seguros é o assunto “riscos declináveis”, tanto em termos geográficos como de porte. Em seguida, quase sempre, “preços diferenciados”. Na terceira colocação de importância, as vendas de seguros on-line.
- A partir daí, as preferências ficam mais heterogêneas. As Corretoras de renda maior colocam a proteção veicular e as vendas em concessionárias nas quarta e quinta posições. Já para as Corretoras de renda menor, os fatos mais importantes são a proteção veicular e a venda em bancos/concessionárias.
- Com relação à análise das regiões, a proteção veicular tem destaque na região Sudeste. Nas outras regiões, essa situação é menos citada. Por exemplo, na região Norte, esse assunto não é mencionado nem entre os cinco mais importantes.
- Um último tópico interessante foi a mensuração do percentual de respostas em que a Corretora ainda não tinha uma posição sobre o assunto. Os dois temas mais citados nessa circunstância foram o microsseguro e a proteção veicular. Possivelmente, essa escolha deriva do fato de que esses assuntos ainda são relativamente recentes no setor, e a avaliação ainda não está muito precisa.



CONDIÇÃO TECNOLÓGICA

O último item da pesquisa foi avaliar as condições tecnológicas das Corretoras de Seguros. A primeira pergunta desse tópico foi sobre se as Corretoras já digitalizam os seus documentos, mesmo de forma parcial. Uma parte elevada das Corretoras (em média, 85% das respostas) já faz isso. Embora as Corretoras maiores tenham um percentual de participação maior, essa prática atualmente está relativamente bem distribuída.

Na média, 24% das Corretoras já têm o programa de multicálculo, com homogeneidade em termos geográficos. Entretanto, esse comportamento é bem heterogêneo em termos de tamanho. Para as Corretoras de maior faixa de faturamento, o valor chega a ser quase o dobro do percentual das empresas de menor faturamento (ou seja, 37% para 21%).

Ao todo, 11% das Corretoras têm Twitter. O comportamento, porém, não é uniforme: 19% para as de maior porte, 10% para as de menor porte. Ainda avaliando a presença das Corretoras nas redes sociais, a pergunta seguinte se referiu ao fato de a empresa utilizar (ou não) o programa conhecido como Facebook. Em média, 43% das Corretoras já utilizam esse mecanismo, porcentagem acima do caso anterior (Twitter). Essa utilização é mais homogênea, atingindo Corretoras de diversos portes. Em média, 34% das Corretoras entrevistadas já utilizam, de alguma forma, o mecanismo de venda de seguro on-line.



Comentários finais

Para a Fenacor, esse estudo teve por objetivo delinear o perfil socioeconômico das Corretoras de Seguros – Pessoa Jurídica no âmbito nacional, informação importante para todo o segmento de seguros (e fora dele, para os setores relacionados). Além disso, esse trabalho ofereceu informações para mostrar a importância desse segmento na economia, sendo a classe dos corretores uma das que mais contribui para a geração da riqueza nacional e de empregos. Como exemplo, uma conta que pode ser feita a partir deste estudo é a avaliação do volume de empregos gerados por essa categoria. Assim, temos:

- Em média, conforme o estudo, há quatro pessoas trabalhando em uma empresa Corretora.
- Aproximadamente, existem 27 mil empresas Corretoras de Seguros e 53 mil corretores pessoas físicas no país.
- Assim, evitando dupla contagem (já que os corretores que possuem empresas aparecem nas duas listas) e atentando para o fato de que, na maioria dos casos, a empresa Corretora só tem um corretor registrado (conforme também informação obtida deste estudo), calculamos:
- Mão de obra = $27 \text{ mil} \times 4 + (53 \text{ mil} - 27 \text{ mil}) = 134 \text{ mil}$ trabalhadores.

OU SEJA, A DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS NO BRASIL GERA, NO MÍNIMO, 130 MIL EMPREGOS DIRETOS. Nesse sentido, por ter um mercado com esse porte, este trabalho oferece subsídios técnicos importantes para propostas de grande interesse dos corretores de seguros, como os novos estudos para a proposta de redução da carga tributária e como a inclusão no SIMPLES.

Realização:

FENACOR

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

Apoio:



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

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