

RELATÓRIO ACONSEG-SP-2016

O MERCADO DE ASSESSORIAS
E CONSULTORIAS NO ESTADO DE SP



Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

Novembro/2016

SUMÁRIO:

1	Introdução.....	pg 03	5	Opinião das assessorias.....	pg 12
2	Retrato do Corretor.....	pg 04	5.1	Tendências.....	pg 12
3	Principais Definições.....	pg 05	5.2	Desafios.....	pg 13
4	Análise do Setor.....	pg 07	6	Conclusões.....	pg 14
4.1	Perfil da Companhia.....	pg 07	7	Anexo: Questionário para Assessorias.....	pg 15
4.2	Indicadores Financeiros.....	pg 08			



ESSE É UM ESTUDO PIONEIRO.

A partir desse ano, a **ACONSEG-SP** (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de SP) deseja entender e analisar melhor as informações, demandas e desafios de suas atuais vinte e seis associadas. Desse modo, tal texto foi desenvolvido da seguinte forma, além dessa introdução:

- No capítulo 2, informações econômicas sobre os corretores de seguros, no Brasil e no Estado de São Paulo.
- No capítulo 3, basicamente, a descrição das principais características desse segmento, tanto da associação citada, como da forma de atuação das assessorias.
- No capítulo 4, os resultados de questionário enviado a todas as assessorias, solicitando informações sobre a sua forma de atuação, entre outros aspectos. Por exemplo, ano de fundação, quantidade de corretores operados, faturamento por ramos, por seguradora, por localização, etc. Nessa exposição, conforme combinado com a **ACONSEG-SP**, os dados das assessorias não foram divulgados individualmente.
- No capítulo 5, as tendências e desafios das assessorias, a partir do resultado de pesquisa com as mesmas, desenvolvendo perguntas específicas para esse fim.
- No capítulo 6, um resumo com as conclusões principais.
- Por fim, no capítulo 7, o anexo com o questionário enviado.

Naturalmente, agradamos o apoio das associadas e, em particular, da diretoria executiva da **ACONSEG-SP**, na realização desse estudo.



Estudos mostram que 80 a 90% da produção de seguros do país vêm dos corretores de seguros independentes. Nesse sentido, avaliar como funciona esse segmento é fundamental para se ter uma estratégia de sucesso nesse segmento.

Uma boa referência para essa compreensão é o texto "ESECS-PJ (Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros)", de 2015¹, divulgado periodicamente pela Z. A seguir, algumas conclusões desse texto, que avalia exclusivamente as empresas da área, e não os corretores pessoas físicas.

- 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.
- 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 com essas empresas.
- A liquidação mais rápida e o relacionamento pessoal são os aspectos mais relevantes na escolha de uma seguradora para operar. Essa preferência independe do tamanho e da região geográfica.
- Teoricamente, o preço do seguro preocupa mais as corretoras de menor porte, enquanto o fator solvência é citado, principalmente, pelas maiores companhias.

Outra referência interessante para entender tal segmento é a "Carta de Conjuntura do Setor de Seguros", texto mensal divulgado pelo SINCOR-SP². Na **tabela 2.1**, temos alguns números dos corretores do Estado de São Paulo, extraídos de tal fonte.

TABELA 2.1 – CORRETORES DE SEGUROS – ESTADO DE SP

QUANTIDADE (MIL)	SET/15	SET/16	VAR. %
Todos os Ramos	30,1	32,0	6%
Vida, Saúde e Previdência	7,5	7,9	6%
Total	37,6	39,9	6%
QUANTIDADE	SET/15	SET/16	VAR. %
Capital	18,3	19,3	6%
Interior	19,4	20,6	7%
Total	37,6	39,9	6%
QUANTIDADE	SET/15	SET/16	VAR. %
Pessoa Física	23,6	25,0	6%
Pessoa Jurídica	14,0	14,9	6%
Total	37,6	39,9	6%



Ao final de setembro de 2016, o total era de quase 40 mil nesse Estado, sendo 63% corretores pessoas físicas (25 mil) e 37% corretoras pessoas jurídicas (15 mil). Em 12 meses, tivemos uma variação total de 6% nesse número.

O interesse profissional maior da sociedade por tal segmento explica essa variação. Desse total de corretores existentes no Estado, 80% se especializam em todos os ramos; e 20% em vida, previdência ou saúde. Outra característica importante é que, na cidade de São Paulo, estão localizadas 48% das corretoras existentes em todo o Estado. Essas proporções também têm se mantido ao longo do tempo.

¹Ver... http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/esecs_pj_2015.pdf

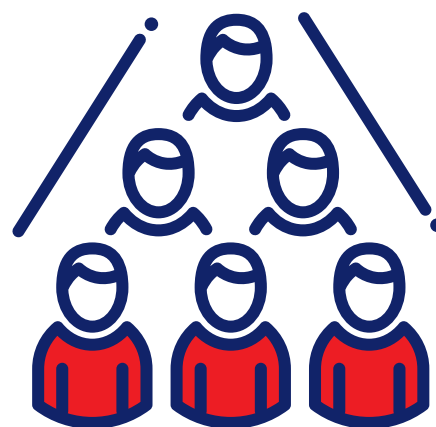
²Ver a versão mais atualizada, quando da execução desse texto...
http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/Carta_de_Conjuntura_Outubro_2016.pdf

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (**ACONSEG-SP**) foi fundada em novembro de 2003, com a presença de 14 sócio-fundadoras. Atualmente, pouco mais de 10 anos depois, já existem 26 associadas.

Abaixo, na **tabela 3.1**, os objetivos da entidade, segundo o texto de seu próprio estatuto de criação, extraído do seu artigo terceiro.

TABELA 3.1 – OBJETIVOS – ACONSEG-SP

NÚMERO	OBJETIVOS
1	Congregar as empresas associadas, visando a solução de problemas comuns, defender seus direitos e interesses coletivos, bem como promover a expansão de suas atividades
2	Estudar os assuntos relacionados com a atividade de assessoria e consultoria de seguros, principalmente no que se refere às relações com seguradoras, corretores de seguros e órgãos públicos vinculados ao setor
3	Cooperar para o aprimoramento técnico dos métodos de produção de seguros, de modo a alcançar maior produtividade e melhores padrões de desempenho
4	Contribuir para a melhoria da eficiência da gestão de seguradoras e de corretores de seguros, com o conseqüente aumento de sua participação na economia nacional
5	Colaborar com o constante aperfeiçoamento dos sistemas de trabalho que envolvam seguradoras e corretoras de seguros



Na definição de sua missão, uma assessoria tem por objetivo básico preencher o espaço deixado pelas seguradoras em função dos altos custos da cadeia operativa de seguros. Com isso, existiria a maximização da eficiência, desobrigando assim os corretores de seguros do contato direto com as seguradoras, utilizando deste modo o seu tempo principalmente para produzir.

Especificamente, podemos citar - como serviços prestados às corretoras - a centralização do atendimento, a interlocução dessas junto às seguradoras, o recebimento de propostas, o acompanhamento na liquidação de sinistros, o apoio no cálculo dos prêmios e endossos, a tramitação da documentação, a orientação quanto às ferramentas oferecidas pelas seguradoras, entre outros tópicos.

Em termos estratégicos, as assessorias filiadas à **ACONSEG-SP** têm também o seguinte compromisso, definidos segundo a **tabela 3.2**.

TABELA 3.2 – COMPROMISSOS DAS
ASSESSORIAS – ACONSEG - SP

NÚMERO	OBJETIVOS
1	Desafio de crescimento conforme metas previamente estabelecidas pelas seguradoras parceiras
2	Investimento em campanhas de vendas objetivando incremento da produção
3	Realização ao longo do ano de treinamentos aos corretores nos produtos e procedimentos operacionais
4	Desenvolvimento de mix de carteira com os produtos focos das seguradoras parceiras
5	Acompanhamento da sinistralidade individual da corretora atendida e da assessoria

É importante registrar que a remuneração obtida pelas assessorias nessa prestação de serviços não interfere na comissão das corretoras de seguros.

Esse modelo de operação traz, segundo a associação, diversas vantagens, tanto para os corretores, como para as seguradoras. A [tabela 3.3](#), dada a seguir, expressa essa situação.

TABELA 3.3 – BENEFÍCIOS PARA CORRETORAS E SEGURADORAS, NESSE MODELO, SEGUNDO A ACONSEG-SP

PARA OS AGENTES	DESCRIÇÃO
Corretoras	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidade de acesso a uma seleção de seguradoras líderes de mercado • Suporte operacional e comercial completo, incluindo treinamento e conhecimento de todos os produtos disponíveis das seguradoras • Acesso a melhor tecnologia disponível das seguradoras • Redução de tempo não diretamente produtivo • Redução de custos administrativos • Propicia uma solução em produtos e serviços
Seguradoras	<ul style="list-style-type: none"> • Economia de recursos pela delegação às assessorias da gestão operacional e comercial • Incremento da produção por novos corretores, que não pertencem ao público alvo de atendimento direto • Fidelização de corretores nas seguradoras, com foco com produção de qualidade • Abrangência territorial e de relacionamento com os corretores não assistidos pelas seguradoras • Facilita a comunicação das seguradoras com a base dos corretores das assessorias



Atualmente, mais de 10 seguradoras operam com o sistema de assessorias no Estado de São Paulo.

Nesse capítulo, a análise dos dados numéricos das assessorias está dividida em dois tópicos. Primeiro, a qualificação das empresas, denominado Perfil da Companhia. Segundo, as estatísticas da sua atuação, com o título de Indicadores Financeiros.

4.1 PERFIL DA COMPANHIA**A - ANO DE FUNDAÇÃO**

Na análise dos dados obtidos, praticamente metade das assessorias foi fundada na década de 1990, e a outra metade da década de 2000. A assessoria mais nova filiada à ACONSEG-SP foi fundada em 2005, há mais de dez anos. Isso mostra que essas empresas têm uma grande experiência no segmento de seguros.

Existe uma concentração de fundação em um curto período. Das 26 assessorias filiadas, 16 delas (62% delas) foram criadas de 1997 a 2000; ou seja, no espaço de quatro anos.

B - ESCRITÓRIOS, FUNCIONÁRIOS E CORRETORES

A grande maioria das 26 assessorias da amostra (17 delas, 65% delas) tem apenas um escritório. Ao todo, essas empresas empregam quase 400 funcionários, distribuídos conforme o **gráfico 4.1**, praticamente divididos igualmente entre as áreas operacionais e comerciais.

Conforme informado por cada uma das assessorias, existem aproximadamente 16,2 mil corretores registrados. Esse é um número interessante, pois, segundo o cadastro de distribuição de material informativo, há aproximadamente 8 mil corretores distintos. Ou seja, na média, cada corretora trabalha com duas assessorias. Esse fato ressalta o fato de que os corretores não precisam necessariamente centralizar as suas operações em uma só assessoria.

**GRÁFICO 4.1 - DISTRIBUIÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS - ACONSEG SP
1º SEMESTRE/2016, NESSE MODELO, SEGUNDO A ACONSEG-SP**



4.2 INDICADORES FINANCEIROS

A seguir, uma análise das informações financeiras das assessorias, a partir do questionário enviado.

A - EVOLUÇÃO DOS PRÊMIOS

A **tabela 4.1** apresenta a evolução da distribuição das taxas de crescimento dos prêmios das assessorias de 2014 a 2015.

TABELA 4.1 – DISTRIBUIÇÃO DAS TAXAS DE CRESCIMENTO DE PRÊMIOS – ASSESSORIAS FILIADAS À ACONSEG-SP – 2014 A 2015

FAIXAS	ASSESSORIAS
Abaixo de 10%	20%
De 10 a 20%	38%
Acima de 20%	42%
Total	100%
Mediana da Taxa	18%



Por exemplo, na análise dos números, observamos que, nesse período, 38% das empresas tiveram uma variação anual de 10 a 20%, sendo a mediana total da amostra igual a 18%. Um aspecto importante, esse último valor ficou acima do número apurado para todo o mercado segurador nesse exercício, que foi de 7% (sem levar em conta o VGBL)³.

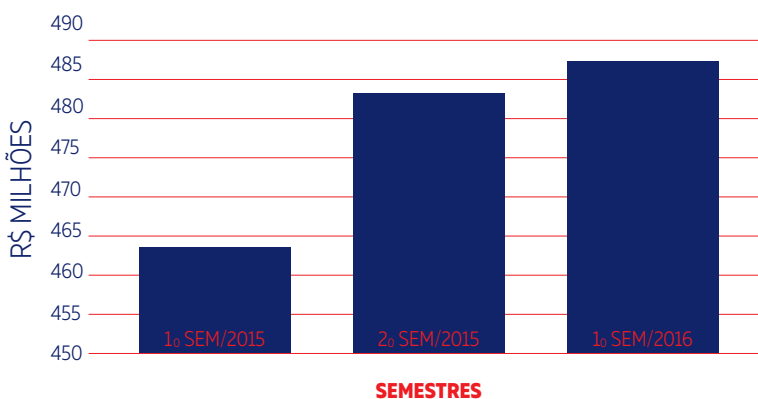
No **gráfico 4.2**, apresentamos o faturamento dos prêmios de seguros produzidos pelas assessorias nos três últimos semestres. Com relação a esses números, podemos observar:

- Em 2015, o faturamento em prêmios das assessorias foi de, aproximadamente, R\$ 1 bilhão.

- Ao comparar o 1º semestre de 2016 contra o mesmo período do ano anterior, a variação total foi de um crescimento de 5%.

Essa queda na taxa de crescimento, em relação à variação de 2014 a 2015, reflete o comportamento do setor de seguros e de toda a economia brasileira.

GRÁFICO 4.2 – EVOLUÇÃO DOS PRÊMIOS – ASSESSORIAS



³Ver... <http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/rankbra1215.pdf>



B - PRÊMIOS POR RAMOS

O gráfico 4.3 apresenta a distribuição dos prêmios por ramos no 1o semestre de 2016. Já o gráfico 4.4 apresenta a evolução dessas participações ao longo do tempo.

GRÁFICO 4.3 – DISTRIBUIÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS - RAMOS ACONSEG SP - 1º SEMESTRE/2016

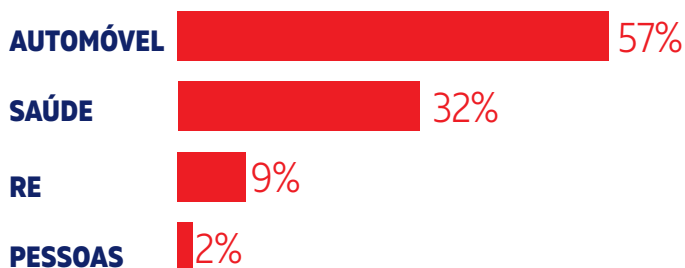
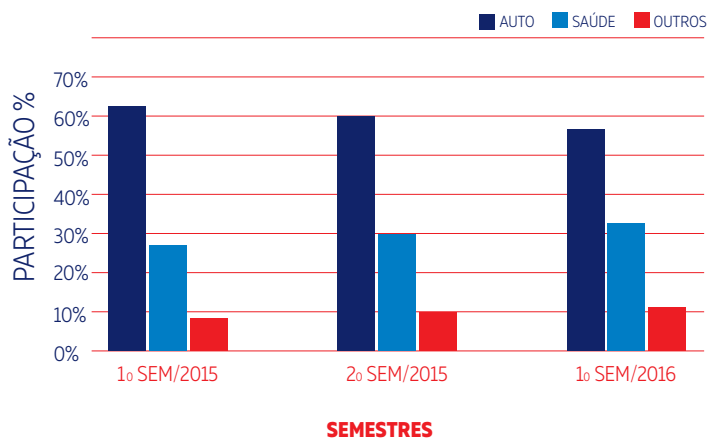


GRÁFICO 4.4 – DISTRIBUIÇÃO DOS PRÊMIOS - PARTICIPAÇÃO % ACONSEG SP



Em relação aos dados, temos:

- No 1o semestre de 2016, 57% dos prêmios de seguros das assessorias vieram do ramo automóvel, 32% de saúde, 9% de ramos elementares (RE) e 2% de pessoas.
- No mercado de seguros como um todo, como comparação, segundo o ranking do setor de seguros (e sem considerar a receita de VGBL)⁴, os ramos automóveis, saúde e pessoas representam, respectivamente, cada um, 25% do total do segmento. Isso mostra a importância que o ramo saúde tem na receita das assessorias; ao contrário do ramo de pessoas, cuja presença é mais reduzida.

⁴ Esse texto já foi citado em referência anterior

- É oportuno também comparar essa distribuição com os dados de todos os corretores de seguros, embora aqui as bases sejam diferentes. No ESECS-PJ⁵, estamos falando de receita de comissões, enquanto que, nesse estudo, o cálculo é sobre distribuição de prêmios.
- Por exemplo, no ESECS-PJ, os automóveis representam 57% da receita de comissões das corretoras; em ramos elementares, o valor é 15%. A grande diferença está nos produtos de saúde e pessoas. Nas corretoras de um modo geral, esse número baixa para 8% em saúde. Mesmo considerando a diferença de taxas de comissionamento (as do ramo saúde são menores que as do ramo automóvel), a maior presença das assessorias no ramo saúde ainda permanece. Por outro lado, nas assessorias, o segmento de pessoas representa 2% dos prêmios; enquanto que, nas corretoras de seguros, o faturamento das comissões de seguros de pessoas é de 14%.
- Ou seja, em resumo, em uma análise estratégica, podemos dizer que o segmento de pessoas seria um bom campo de desenvolvimento para as assessorias.
- Nessa análise desse período, outro fato importante foi a tendência de mudança de participação dos prêmios do ramo automóvel. No 1º semestre de 2015, esse valor era de 63% do total, passando para 57% um ano depois. Em termos nominiais, inclusive, esse ramo teve uma pequena queda de receita entre esses dois períodos, na análise dos dados das assessorias.
- Na prática, para compensar a crise econômica geral e, especificamente, os problemas registrados na indústria automobilística, as assessorias buscaram outras opções de negócios, como as áreas de saúde ou de ramos elementares. Assim, a sua queda de receita total foi menos sentida.

C - PRÊMIOS POR LOCALIZAÇÃO

A [tabela 4.2](#) apresenta os prêmios por localização geográfica.

TABELA 4.2 - DISTRIBUIÇÃO DE PRÊMIOS POR LOCALIZAÇÃO

	1º. SEM/2015	2º. SEM/2015	1º. SEM/2016
Capital SP	70%	70%	70%
Interior SP	30%	29%	29%
Fora Estado SP	0%	1%	1%
Total	100%	100%	100%

Na análise dos números, aproximadamente 70% dos prêmios de seguros das assessorias vêm da capital do Estado de São Paulo, enquanto 30% do interior. Essa proporção está se mantendo ao longo do tempo.



⁵Ver estudo ESECS-2015, em fonte já citada

D - PRÊMIOS POR SEGURADORA

No gráfico 4.5, apresentamos a distribuição de todos os prêmios das assessorias no 1º semestre de 2016 por seguradoras. Quando não levamos em conta os prêmios de seguro saúde, a nova composição é representada no gráfico 4.6.

GRÁFICO 4.5 – DISTRIBUIÇÃO DOS PRÊMIOS SEGURADORAS - ACONSEG SP - 1º SEMESTRE/2016

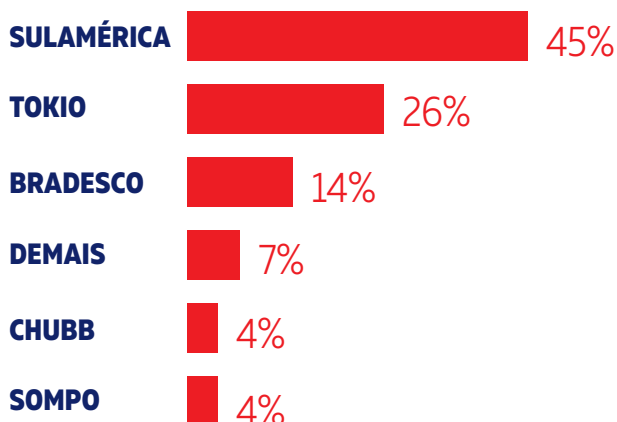
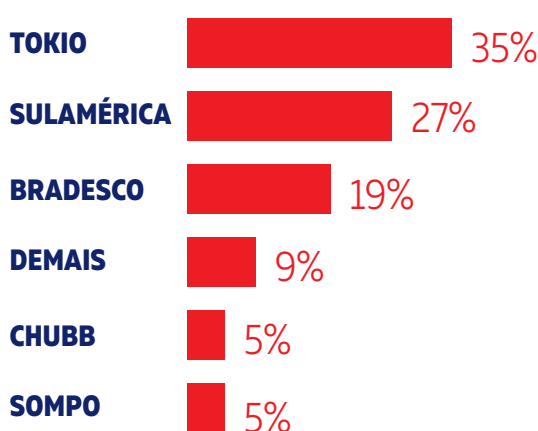


GRÁFICO 4.6 – DISTRIBUIÇÃO DOS PRÊMIOS - SEM SAÚDE SEGURADORAS - ACONSEG SP - 1º SEMESTRE/2016



Nesse período, em média, pelos dois gráficos, mais de 90% dos prêmios correspondem a cinco seguradoras (Bradesco, SulAmerica, Tokio Marine, Sampo e Chubb). Entretanto, essa concentração tem diminuído.

No gráfico 4.7, a evolução da participação de receita das seguradoras, sem contar as participações das três delas com maior volume.

Por exemplo, ao longo do último ano, houve uma tendência de aumento de diversificação das carteiras. Por exemplo, fora as três seguradoras principais, o faturamento das demais empresas aumentou de 13,0% para 14,5%, quando comparamos os dados do 1º semestre de 2015 para o 1º semestre de 2016.

Outro fato interessante é avaliar a participação das associadas da Aconseg no mercado de seguros de São Paulo. Tanto do mercado como um todo, como somente nas vendas das seguradoras que operam com essa associação.

GRÁFICO 4.7 – PARTICIPAÇÃO - PRÊMIOS - DEMAIS SEGURADORAS (SEM AS TRÊS COM MAIOR RECEITA) ACONSEG SP

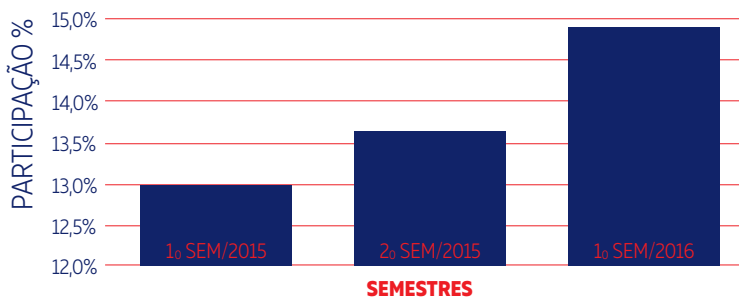


TABELA 4.3 – PARTICIPAÇÃO SEGURO AUTO DAS SEGURADORAS DA ACONSEG SP

Participação % Auto Aconseg	2015	1o. Sem/2016
Mercado SP	4,6%	4,6%
Seguradoras Aconseg SP	14,7%	15,3%

Os números do ramo automóvel estão mostrados na tabela 4.3.

Na análise dos números, vemos que as associadas faturam de prêmios de automóvel quase 5% desse mercado no Estado de São Paulo. Já quando consideramos somente o faturamento das seguradoras parceiras da associação, esse número passa, em média, para 15%.

Esse item teve por avaliar os principais desafios, tendências e demandas das assessorias, conforme resultado de pesquisa.

5.1 TENDÊNCIAS

Na **tabela 5.1**, em termos simplificados, podemos resumir as quatro principais tendências do setor de seguros, segundo as opiniões colhidas junto às filiadas da ACONSEG-SP.

TABELA 51 - TENDÊNCIAS DO SETOR DE SEGUROS - FILIADAS DA ACONSEG-SP

Tendências

Aumento da utilização do instrumento "on line".

Diversificação dos produtos, além da carteira de automóvel.

Crescimento do canal assessoria

Grande potencial do setor de seguros

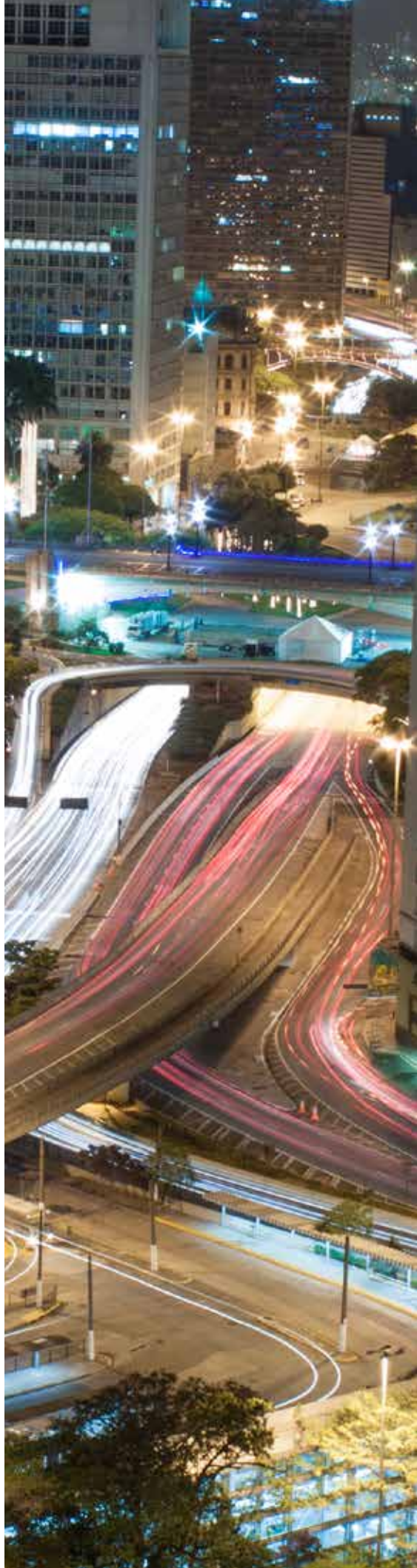
Detalhando esses conceitos, temos:

Aumento da utilização do instrumento "on line". Primeiramente, nessa análise, uma primeira tendência citada foi o aumento do instrumento "on line" no setor de seguros, tanto em termos de comercialização, como no apoio na distribuição e no relacionamento com segurados e seguradoras. Esse fato irá proporcionar ajuste nos custos da operação, vindo da busca de alternativas e de ferramentas tecnológicas.

Diversificação dos produtos, além da carteira de automóvel. O surgimento de novos produtos foi uma tendência muito citada pelas assessorias. Por exemplo, seguro saúde, seguros garantia, responsabilidade civil, engenharia, seguros de pessoas, vendas massificadas, etc. Nessa linha, haveria também a possibilidade de queda da carteira de automóvel tradicional, produto principal das assessorias, em função da procura por assistência 24 horas, roubo ou furto.

Crescimento do canal assessoria. O canal assessoria continuará crescendo, pois as seguradoras poderiam atingir um maior volume de vendas com essa estratégia. Na prática, muitas seguradoras não têm estrutura para atender a todos os corretores cadastrados, já que, para tanto, teriam que abrir filiais, sucursais, escritórios, aumentando o custo fixo, o que não ocorre com as assessorias, pois a remuneração das mesmas é função do total vendido.

Grande potencial do setor de seguros. O potencial do mercado de seguros no Brasil ainda é muito grande, o que anima a todos os profissionais de tal setor. Essa tendência é uma das observações importantes colocadas pelas assessorias.



Na tabela 5.2, um resumo com os dez principais desafios do setor de assessorias de seguros, segundo as opiniões colhidas junto às filiadas da ACONSEG-SP.

TABELA 5.2 – DESAFIOS DO SETOR – FILIADAS DA ACONSEG-SP

Desafios e Objetivos
Conseguir aumentar a variedade de produtos
Apoio no desenvolvimento de novos produtos
Ampliar a relação com as seguradoras
Busca de novas seguradoras para parcerias
Incrementar o alcance político
Melhor capacitação da mãe de obra
Corretores alinhados e incentivados
Diferencial no atendimento
Preocupação com os custos de operação
Competição com outros segmentos

Na análise das respostas, temos:

Conseguir aumentar a variedade de produtos. O aumento na variedade de produtos vendidos é um grande desafio para as assessorias. Na verdade, esse é um aspecto de todos os corretores, e não apenas das assessorias. Por exemplo, foram mencionados os seguros de vida, saúde, transportes, seguros mais baratos que possam ampliar a base de vendas, etc.

Apoio no desenvolvimento de novos produtos. O segmento precisa mostrar a capacidade de sempre desenvolver novos produtos, se renovar. Por exemplo, seguro de auto popular, novos produtos de seguro de vida, entre outros. É importante a assessoria se capacitar nos novos segmentos mais rentáveis, para que ela consiga atingir um mix de carteira favorável para todos.

Ampliar a relação com as seguradoras. Um dos aspectos mencionados foi a necessidade de ampliar, cada vez mais, as relações com as seguradoras, alterando paradigmas e desmistificando a concepção de que as assessorias são somente intermediadores puros de negócios, elevando assim a relação a um patamar que gere mais confiança e mais negócios para os corretores. As seguradoras devem enxergar as assessorias como um braço comercial da sua operação e não às vezes na forma de terceirização.

Busca de novas seguradoras para parceiras. O segmento precisa ficar atento a novas oportunidades de negócios. O dinamismo do setor é uma realidade.

Incrementar o alcance político. Um fato mencionado foi o fortalecimento da categoria. Por exemplo, a criação de uma Aconseg/Brasil forte e expressiva foi citada nas respostas, possibilitando aos corretores atendidos pelas assessorias alavancar seu negócio

Melhor capacitação da mão de obra. A assessoria capacitar a sua área comercial e área operacional com mais eficiência. Com isso, com treinamento e incentivos, manter uma equipe de alto nível, com disposição para realizar o melhor serviço.

Corretores alinhados e incentivados. Um desafio é encontrar corretores preparados e incentivados para atuar em segmentos diversos, uma vez que a grande maioria ainda permanece com vendas apenas no varejo dos produtos tradicionais, sem atuar com mais intensidade na venda cruzada com os segurados já existentes em suas carteiras. Ao mesmo tempo, a assessoria precisa ter como meta a fidelização do corretor.

Diferencial no atendimento. Fazer diferente e melhor, oferecer serviços para atrair o corretor a trabalhar através da assessoria. Isso só é possível com funcionários cada vez mais qualificados,

Preocupação com os custos de operação. A assessoria precisa ajustar os custos da operação, buscando alternativas, via ferramentas tecnológicas. Essa é uma preocupação bastante atual.

Competição com outros segmentos. As assessorias devem ficar atentas à competição com outros segmentos. Para isso, oferecer um serviço de qualidade para todos é fundamental.

6 CONCLUSÕES

Em relação a esse estudo, destacamos os seguintes pontos:

- As associadas da ACONSEG-SP produzem, aproximadamente, R\$ 1 bilhão de prêmios por ano, sendo 70% na Capital e 30% no Interior. Em termos do mercado de automóvel, a sua produção representa 5% do Estado de São Paulo, e 15% da produção das seguradoras parceiras.
- Na média, nos últimos anos, as suas taxas de crescimento têm sido maior do que a média do segmento.
- As assessorias filiadas geram 400 empregos diretos, operando com 8 mil corretores. Em média, cada corretor de seguros opera com duas assessorias.
- Desse total de prêmios, os ramos mais importantes são os de automóvel (quase 60% do total) e saúde. Proporcionalmente ao resto do mercado, a produção de seguro de pessoas é menor.
- As seguradoras que mais produzem são SulAmerica, Tokio e Bradesco. Também podem ser mencionadas as seguradoras Sompó e Chubb.
- As expectativas das assessorias são positivas, tanto em relação ao setor de seguros, como para o seu negócio especificamente.
- Nesse texto, são listadas e detalhadas os principais tendências e desafios da categoria, segundo o depoimento de diversas assessorias. Por exemplo, o estreitamento do relacionamento com as seguradoras, o maior reconhecimento por parte das seguradoras ou a ampliação do alcance político da entidade.



I) Perfil da Assessoria

- 1) Nome da associada:
- 2) Ano da Fundação:
- 3) Quantidade de Escritórios (hoje):
- 4) Quantidade de Corretoras com quem trabalha (hoje):
- 5) Quantidade de funcionários separados por tipo (hoje):

Operacional	
Comercial	
Total	

II) Perguntas Econômicas

- 6) Prêmios por ramo (R\$ mil)

Prêmios por ramo (R\$ mil)	1º Sem./2015	2º Sem./2015	1º Sem./2016
Automóvel			
Saúde			
Pessoas			
Ramos Elementares			
Demais			
Total			

- 7) Prêmios por Localização (R\$ mil)

Prêmios por Localidade (R\$ mil)	1º Sem./2015	2º Sem./2015	1º Sem./2016
Capital SP			
Interior SP			
Fora de SP			
Total			

- 8) Em termos de prêmios, qual foi o seu crescimento de 2014 a 2015 (Colocar o %)?

- 9) Prêmios por Seguradora (R\$ mil) (escrever o nome da seguradora) (Colocar as oito primeiras; depois, colocar demais)

Prêmios por Seguradora (R\$ mil)	1º Sem./2015	2º Sem./2015	1º Sem./2016
1)			
2)			
3)			
4)			
5)			
6)			
7)			
8)			
Demais			
Total			

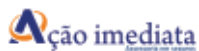
III) Perguntas Qualitativas

(responder por escrito)

- 10) Segundo a sua opinião, quais as tendências e desafios do segmento em que atua?

- 11) Quais seriam as principais demandas, junto aos agentes do mercado de seguros como um todo (por exemplo, órgão regulador, corretoras, seguradoras, etc)?

EMPRESAS ASSOCIADAS



www.aconsegsp.com.br