

## **Quem é o corretor de seguros?**

Francisco Galiza  
Mestre em Economia (FGV)  
e-mail: galiza@gbl.com.br

Quem é o corretor de seguros?; como ele opera?; o que deve ser feito para que ele ganhe mais?; quais são as suas principais queixas?; o que faz ele escolher uma seguradora?; segundo as suas opiniões, quais as qualidades e defeitos das principais seguradoras que operam no mercado brasileiro?; etc, etc.

Neste sentido, realizamos, nos meses de abril e maio deste ano, e em parceria com o Jornal Monitor Mercantil e o Instituto Grifo Research, uma pesquisa telefônica e quantitativa com corretores pessoas físicas, residentes em São Paulo (capital e interior, 380 corretores ao todo) e Rio de Janeiro (com 260 entrevistas). Esta amostra representava 2,5% de todo o universo possível dos dois Estados, o que foi considerado excelente. Este trabalho resultou em uma análise ampla e detalhada, de 100 páginas, denominada "1ª Pesquisa e Análise dos Corretores de Seguros Brasileiros - 2002" e, para os interessados, está à venda no "site" [www.seguros.com.br](http://www.seguros.com.br).

Agora, entretanto, pelo espaço disponível, o nosso objetivo é abordar somente 2 aspectos. Primeiro, quais são as características principais dos corretores de seguros? Segundo, o que, de fato, faz um corretor de seguros ganhar mais?

**Tabela 1 – Algumas Características – Corretores de Seguros**

<b>Situação</b>	<b>Algumas Características</b>
Sexo	Masculino, 70%
Estado Civil	Casado, 60%
Idade	Entre 31 e 40 anos, 35%
Formas de Organização	45% já têm empresas
Renda Mensal	60% ganham até R\$ 2 mil; 30% ganham entre R\$ 2 mil e R\$ 4 mil
Atividade Paralela	40% deles participam de alguma
Perfil de Carteira	45% da sua renda vêm do ramo automóvel
Quantidade de Seguradoras	55% acham que está bem mas 30% não sabem responder
Volume de Trabalho	A grande maioria trabalha todos os dias neste segmento
Principal Fator de Escolha de uma Seguradora	Melhor Atendimento
Principal Queixa	Atraso nas Liquidações
Satisfação e Perspectivas	70% estão satisfeitos profissionalmente mas acham que as perspectivas do setor estão melhores que as da sua profissão

Na tabela 1, apresentamos um perfil médio deste profissional. Neste caso, analisamos o sexo, o estado civil, a idade, a renda média mensal, a forma de organização mais comum, a satisfação ou não com a quantidade de seguradoras operadas, a existência ou não de atividade paralela à corretagem de seguros, o volume de trabalho, as próprias perspectivas (em relação ao mercado e à profissão), as principais queixas e os fatores de escolha de uma seguradora.

Já, na tabela 2, temos os fatores que fazem um corretor aumentar ou não a sua renda mensal, segundo os números obtidos pelo estudo. Em destaque, a própria experiência profissional, captada pela variação da idade. Em seguida, todos os fatores relacionados à educação, tanto a acadêmica (do 2º grau para o curso superior), como as complementares (oferecidas pelas seguradoras, sindicatos, etc), aqui denominadas de reciclagem profissional. Outras variáveis importantes são a concentração no “negócio corretagem” ou até mesmo uma postura positiva e otimista em relação ao seu mercado. Ou seja, um comportamento pró-ativo é sempre importante para os que trabalham em vendas (e mesmo para todas as profissões, embora em graus distintos, não é?). Por fim, um fator politicamente incorreto, mas que precisa ser dito. Os corretores ainda ganham mais do que as corretoras, o que não surpreende, pois este aspecto é comum a outras profissões. Entretanto, um ponto importante captado por este estudo é que a diferença diminui a medida que a formação acadêmica aumenta. Isto é, a educação, sempre a educação e a sua função libertadora...

**Tabela 2– Variações Médias na Renda Mensal por Mudanças no Perfil do Corretor de Seguros**

<b>Situação</b>	<b>Variação %</b>
Do 2º Grau, fazer Curso Superior	+ 40%
Fazer Reciclagem	+ 15%
Postura Positiva	+ 25%
Concentrar-se no Negócio	+ 10%
Feminino para Masculino	+ 25%
Idade (25 anos para 55 anos)	+ 55%

No futuro, em outras etapas desta pesquisa (ano que vem, este estudo deve ser repetido), um dos objetivos é aumentar o grau de sofisticação dos estudos, melhorando, com isso, o grau de eficiência dos testes.

Dentre os aspectos a serem ainda estudados, citamos uma análise da “evolução histórica das variáveis”, avaliando o faturamento médio, as margens de rentabilidade ou o comportamento das expectativas. Com isso, poderemos mensurar o que, de fato, está mudando neste mercado. Segundo, uma “sofisticação dos questionários”, perguntando também sobre outros fatores, tais como a tecnologia utilizada e seus efeitos na produtividade, ou mesmo algumas características familiares e de consumo. Em terceiro lugar, em uma outra direção para este tipo de estudo, as próprias seguradoras podem se interessar em projetos particulares, desenvolvendo assim análises específicas de avaliação dos

profissionais com os quais ela opera, melhorando com isso a eficiência de seu planejamento estratégico no que se refere à área de comercialização.

Por fim, é importante também ressaltar que tem existido demanda por mais informações econômicas sobre os corretores de seguros (de diversas fontes: seguradoras, empresas de consultoria internacionais, imprensa, instituições de ensino e pesquisa, etc), pelo simples fato de que esses profissionais são os principais distribuidores de um produto em trajetória crescente no país. Este comportamento da sociedade é um estímulo importante, tanto em termos teóricos como profissionais.