

Potencial Econômico dos Clientes dos Corretores de Seguros Independentes do Estado de São Paulo

Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

Julho/2005

1) Introdução

O objetivo deste estudo foi avaliar o potencial econômico dos segurados sob responsabilidade dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo. Nesta análise, o cálculo foi centralizado no volume financeiro gerado pelos clientes (pessoas físicas e jurídicas) dos seguros de veículos.

Houve três motivos para este critério. Primeiro, ser este o principal ramo do mercado segurador brasileiro. Segundo, ser também este o principal ramo operado pelo corretor. Terceiro, ser o ramo que possui melhores informações estatísticas, o que facilitou as previsões realizadas.

Ressaltamos que este critério sub-avaliou um pouco a mensuração deste potencial, na medida em que não se considera a situação daqueles clientes sem o veículo segurado por um corretor de seguros, mas que operam com outros produtos deste profissional (como saúde, pessoas ou riscos industriais, por exemplo).

Mesmo com este fato, consideramos que o volume perdido, para os nossos fins, não deve ser muito expressivo, pois quase sempre o "seguro de veículo" é o primeiro produto a ser comercializado pelo corretor, por ser usualmente o mais fácil e o mais tradicional. Ou seja, a venda de outros produtos de seguros entraria em uma segunda etapa na estratégia de comercialização. Na prática, e embora com exceções, é provável que o cliente que não se encaixa neste perfil (ou seja, tem outros seguros, mas não tem seguro de veículo) pode ser aquele de renda mais baixa e que opera com seguros populares, com dificuldades maiores para o corretor atuar; ou então aqueles grandes riscos, operados somente por grandes corretoras internacionais. Em ambos os casos, situações de pouco interesse neste estudo, que visa encontrar valores viáveis de atuação.

De um modo geral, o estudo foi baseado em várias estimativas e hipóteses, o que tornou a análise relativamente sofisticada.

2) Seguros de Veículos sob responsabilidade dos Corretores

Tabela 1 - % da Receita sob responsabilidade do corretor independente - São Paulo - 2004 - Valores em R\$ mil

	Grupos	Receita	% Corretor	Receita Corretor
1	Porto Seguro	1.301.367	100%	1.301.367
2	Bradesco	624.659	90%	562.193
3	Sul América	473.784	100%	473.784
4	Itaú	463.290	70%	324.303
5	Marítima	337.157	100%	337.157
6	Mapfre	307.773	100%	307.773
7	AIG-Unibanco	245.337	60%	147.202
8	Real	224.372	70%	157.060
9	Liberty Paulista	183.189	100%	183.189
10	AGF	166.294	100%	166.294
11	Yasuda	103.180	100%	103.180
12	Tokio Marine	85.149	100%	85.149
13	Alfa	78.815	100%	78.815
14	HSBC	72.542	30%	21.763
15	Mitsui Sumitomo	59.761	100%	59.761
	TOTAL	4.726.669		4.308.990
			Taxa %	91%

Fonte: Valores Financeiros: Susep; % Corretor: Estimativa Própria

Na tabela 1, apresentamos a receita o "ranking" da receita do seguro de veículo no Estado de São Paulo dos 15 principais grupos seguradoras. Em seguida, uma estimativa própria do valor percentual desta receita que é vendido pelo corretor de seguros independente, separado por cada seguradora. Naturalmente, este valor variaria entre zero e 100%.

Assim, multiplicando as duas primeiras colunas, chegamos à última coluna, que corresponderia, na prática, à receita gerada pelos corretores.

Por fim, somando-se as duas colunas de valores financeiros, calculou-se que, em média, por esta amostra (considerada representativa do segmento), 91% da receita dos seguros de veículos gerados no Estado de São Paulo derivam dos corretores de seguros.

3) Frota Segurada

Tabela 2 - Veículos Segurados - São Paulo - 2004

Segurados	Frota	Frota sob corretor
Pessoa Física	3.128.478	2.846.915
Pessoa Jurídica	406.878	370.259

Fonte: Programa AUTOSEG, SUSEP

Para o cálculo da frota segurada do Estado de São Paulo (tanto total, como sob responsabilidade do corretor), utilizou-se como fonte o programa AUTOSEG, gerado pela SUSEP.

Por exemplo, os dados da frota segurada de 2004 em São Paulo estão apresentados na tabela 2. Ou seja, 3,54 milhões de veículos.

Já a frota sob responsabilidade do corretor foi estimada como sendo 91% do valor original, segundo o cálculo do item anterior. Ou seja, 3,22 milhões.

Um outro aspecto é que as informações foram separadas no tipo de segurado: Pessoas Física ou Jurídica. Em média, 88% dos segurados de veículos foram realizados por Pessoas Física.

Esta metodologia de separar os tipos de propriedade dos veículos se justificou pelo fato de os critérios de cálculo da renda potencial serem distintos, como será visto a seguir.

4) Renda Pessoa Física

Tabela 3 - Rendas das Pessoas Responsáveis pelas famílias, residentes em domicílios particulares - Estado de São Paulo

Faixas (Salários Mínimos)	Pessoas	Perfil %	Renda Mensal (R\$)
Sem rendimento.	724.621	7,1%	0
Até 1/4	7.942	0,1%	38
Mais de 1/4 a 2	40.702	0,4%	113
Mais de 1/2 a 3/4	74.674	0,7%	188
Mais de 3/4 a 1	706.603	6,9%	263
Mais de 1 a 1 1/4	104.553	1,0%	338
Mais de 1 1/4 a 1 1/2	289.850	2,8%	413
Mais de 1 1/2 a 2	978.716	9,6%	525
Mais de 2 a 3	1.350.897	13,2%	675
Mais de 3 a 5	2.124.023	20,8%	1.200
Mais de 5 a 10	2.447.172	23,9%	2.250
Mais de 10 a 15	749.373	7,3%	3.750
Mais de 15 a 20	455.662	4,5%	5.250
Mais de 20	905.727	8,8%	6.750
Total	10.235.894	100,0%	

Fonte: Censo 2000, IBGE

No cálculo da renda potencial dos clientes Pessoas Físicas, utilizou-se na tabela 4 o seguinte critério.

- Primeiro, a distribuição da renda por responsável por domicílio do Estado de São Paulo, segundo os dados do Censo 2000, do IBGE, tabela 3. Esta informa, a renda, em faixas de salários mínimos, dos responsáveis de cada residência. Por exemplo, 20,8% destes agentes têm renda entre 3 e 5 salários mínimos.
- No cálculo, este perfil percentual é mantido de 2000 até os dias de hoje, atualizando somente o valor do salário mínimo para R\$ 300 e a população total (a uma taxa de 5% para Estado de São Paulo, segundo projeções do IBGE).
- No cálculo da Renda Mensal, substituímos os valores das faixas pelos valores médios das mesmas. Isso foi feito para se poder calcular a renda total gerada em segmento. No caso específico da maior faixa de renda (acima de 20 salários mínimos), considerou-se uma faixa média de 22,5 salários mínimos.

- Por simplificação, cada pessoa responsável pela família foi considerado como tendo somente um veículo. O que mudaria seria o tipo de veículo, aspecto que não precisa ser considerado neste estudo.
- Os valores das quantidade de veículos, sob responsabilidade dos segurados, já foram ajustados pelo indicador de 91%, número determinado anteriormente.
- O seguro de veículos foi considerado com sendo um bem superior. Assim, distribui-se a quantidade dos veículos das maiores para as menores taxas, conforme a tabela 4. Ou seja, preencheu-se primeiro as faixas maiores de renda, e o que foi sobrando foi passando para as faixas menores. Este raciocínio é natural, pois a probabilidade de um consumidor de alta renda comprar um seguro é maior.

Tabela 4 - Distribuição dos Veículos por Renda Familiar sob responsabilidade do Corretor - Estado de São Paulo

Faixas (Salários Mínimos)	Pessoas	Renda Mensal (R\$)	Renda Total Mês (R\$ milhões)
Mais de 5 a 10	830.082	2.250	1.868
Mais de 10 a 15	716.026	3.750	2.685
Mais de 15 a 20	435.385	5.250	2.286
Mais de 20	865.422	6.750	5.842
Total	2.846.915		12.680
Valor Médio			R\$ 4.454/mês

Fonte: IBGE, SUSEP e Hipóteses

Em função destes critérios, foi estimada que a Renda Média dos Segurados de Veículos Pessoas Físicas no Estado de São Paulo é de R\$ 4.454/mês, em dados atuais.

Assim, em termos anuais, isto representa uma renda total anual de R\$ 152,2 bilhões (12 x 12,68), o que indicaria o potencial deste segmento.

5) Renda Pessoa Jurídica

O cálculo da Renda dos Clientes Pessoa Jurídica seguiu um raciocínio um pouco mais complexo que o anterior, visto que as informações foram buscadas de fontes distintas.

Inicialmente, um outro ponto importante a destacar é que, na prática, a maior parte das empresas tem alguma forma de seguro. Entretanto, neste estudo, o que nos interessa é avaliar aquelas companhias que já possuem algum relacionamento com os corretores de seguros independentes. E este fato será mensurado a partir da quantidade de veículos segurados pelas Pessoas Jurídica (ou seja, 370.259 unidades).

Segundo o Decreto Lei 5.028/2004, citado pelo SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), as companhias podem ser divididas em quatro tipos: Micro, Pequena, Médias e Grandes.

Esta situação é representada pela tabela 5.

Tabela 5 - Composição % da Receita das Empresas

Faixas (Salários Mínimos)	Faixa de Receita Anual	Composição % *
Micros	Abaixo de R\$ 433,4 mil	93,1%
Pequenas	Entre R\$ 433,4 mil e R\$ 2.133,2 mil	6,0%
Médias e Grandes	Acima de R\$ 2.132,2 mil	0,9%
Total		100,0%

Fonte: SEBRAE

* Região Sudeste, 2002

Em função deste levantamento e do perfil de atuação dos corretores, as seguintes hipóteses foram consideradas:

- O corretor operará com micros e pequenas empresas, na proporção de quantidade 95% e 5%, respectivamente, em função da composição da região sudeste.
- As micros empresas terão somente um veículo segurado; já as pequenas empresas, dois.

- Os faturamentos das micros e pequenas ficarão nos elementos centrais das faixas. Ou seja, R\$ 213 mil/ano e R\$ 1.283 mil/ano, respectivamente.

Em função destas hipóteses, a renda total gerada pelas Pessoas Jurídicas é representada na tabela 6.

Tabela 6 - Renda Estimada Anual - Clientes Pessoas Jurídicas dos Corretores de Seguros

Tipo	Quantidade Empresas	Unidades	Veículos	Faturamento Anual/Empresa	Renda Total (R\$ milhões)
Micro	334.997	1	334.997	R\$ 216 mil	72.359
Pequena	17.631	2	35.263	R\$ 1.283 mil	22.621
Total	352.628		370.259		94.980

Fonte: SEBRAE e Hipóteses

Assim, em termos anuais, isto representa uma renda total anual de R\$ 94,5 bilhões, o que indicaria o potencial das pessoas jurídicas.

6) Resumo

A tabela 7 resume a estimativa do potencial de renda anual dos clientes dos corretores de seguros de São Paulo.

Como se observa, o valor é expressivo, R\$ 247,2 bilhões/ano.

Tabela 7 - Renda Potencial Anual dos Clientes - Valores em R\$ bilhões - 2004

Tipo	Renda Potencial (R\$ bilhões)
Pessoa Física	152,2
Pessoa Jurídica	95,0
Total	247,2

Fonte: Cálculos Anteriores

Em termos comparativos, duas contas podem ser feitas:

- Em função do prêmio médio praticado neste período, as despesas com os seguros de veículos (R\$ 3,6 bilhões) representaram, aproximadamente, 1,5% do total da renda total do ano (considerando o total das pessoas físicas e jurídicas). Em termos de comissões de seguros de veículos, a uma taxa média de 15% sobre prêmios, este número baixa para 0,225%!
- Considerando que o PIB brasileiro em 2004 foi de R\$ 1.735,3 bilhões e que, aproximadamente, 33% deste valor foi gerado pelo Estado de São Paulo, a renda potencial dos consumidores clientes dos corretores de seguros representou 43% do PIB. Ou seja, os corretores paulistas têm como clientes, no mínimo, 43% do PIB do Estado.

Os números mostram que o potencial de exploração deste segmento ainda é grande, havendo um elevado possibilidade de desenvolvimento.