

Produtor de Seguros – Ganhos Esperados

Francisco Galiza¹.

www.ratingdeseguros.com.br

Junho/2008

Muitas vezes, em uma corretora de seguros pessoa jurídica, existe a figura do profissional denominado “produtor”. Ele é responsável em gerar negócios para a corretora, recebendo em contrapartida um percentual da receita da comissão.

Neste sentido, este levantamento numérico procura estabelecer quais devem ser os ganhos esperados neste tipo de negócio, em uma corretora considerada de médio porte.

As hipóteses usadas estão dadas a seguir.

1) Hipóteses Usadas

- Tributos da Corretora

Na tabela 1, os tributos cobrados em uma corretora de seguros, estimados em 14,71% da renda bruta, que segue o regime do lucro presumido.

Tabela 1 – Tributos em uma Corretora de Seguros

TRIBUTOS	TAXAS
ISS	2,00%
COFINS	4,00%
PIS	0,65%
I.R.	4,80%
CSLL	2,88%
CPMF	0,38%
TOTAL	14,71%

¹ O autor agradece os comentários e o apoio de corretores na obtenção das informações obtidas deste levantamento.

- Despesas da Corretora

Na tabela 2, as despesas mensais estimadas para uma empresa deste porte.

Tabela 2 – Despesas Mensais Estimadas (Valores em R\$)

Despesas	Valores
Aluguel	500,00
Telefonia (Fixa/Móvel)	1.500,00
Provedor Internet	20,00
Água	30,00
Speed	115,00
Luz	300,00
Contratos Diversos (Site/Tele/TI/Adm. Corretora)	300,00
Contabilidade	200,00
Seguros (Patrimonial/RC)	150,00
Materiais de Escritório	300,00
Salário + Encargos	5.000,00
TOTAL	8.515,00

- Taxa de Comissionamento

Por simplificação, estima-se que esta corretora seja especialista em automóvel, com uma taxa de comissionamento de 18% em cada venda.

- Participação do Produtor

Considera-se que este produtor hipotético participe com 10% da receita da corretora de seguros, independente de qual seja a produção total.

2) Resultados Obtidos

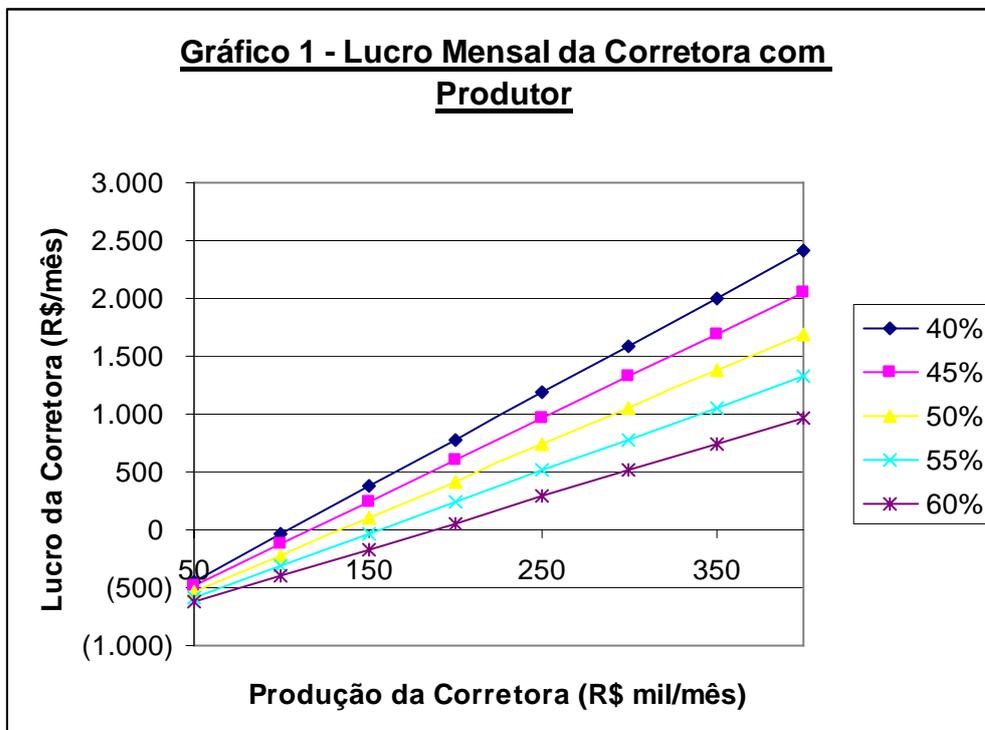
Com estas hipóteses, o modelo se fecha com mais duas variáveis. Primeiro, a produção total da corretora, denominada de *variável P*. Segundo, o percentual de comissão paga pela corretora ao produtor, denominado de *variável c*. Assim, considerando todas as informações colocadas, o lucro da corretora com o produtor poderá ser representado pela equação abaixo:

$$\text{Lucro da Corretora com o Produtor} = 10\% \times 18\% \times 85,29\% \times P - 10\% \times R\$ 8.515,00 - c \times 18\% \times 10\% \times P$$

A equação anterior pode ser analisada da seguinte forma:

- O primeiro termo corresponde à receita obtida pela corretora com o produtor, valor líquido de tributos.
- O segundo termo, a parte do produtor no rateio das despesas fixas da corretora (10% da produção total). Ou seja, a despesa fixa que a corretora tem por operar com este produtor.
- O último termo consiste na remuneração paga diretamente ao produtor.

Nestas circunstâncias, temos o gráfico 1, com as condições da corretora. Cada reta corresponde a um mesmo valor da *variável c*.



3) Comentários Finais

A presença dos produtores em uma corretora de seguros é um fato importante, pois alavanca a atuação destas companhias.

Entretanto, em função dos custos fixos e da carga tributária existente, ela só é justificável a partir de determinados patamares.

Neste cálculo final, há algumas variáveis importantes. Por exemplo, a participação do produtor nas vendas, a própria produção da companhia, a taxa cobrada pelo produtor e a taxa de comissionamento obtida nos negócios.

Neste levantamento numérico simplificado, com algumas hipóteses, avaliou-se qual seria este ganho para a corretora. O gráfico anterior, para níveis distintos de taxas cobradas pelo produtor (entre 40 e 60%) e para cada produção mensal total da corretora (variando entre R\$ 50 e 400 mil), determinou-se o ganho mensal da corretora com o produtor em cada situação.

Assim - e considerando também as outras hipóteses -, uma corretora com uma produção de R\$ 250 mil/mês e uma taxa paga ao produtor de 45%, o seu ganho líquido com este produtor seria de aproximadamente R\$ 962/mês.