

10º

RELATÓRIO ACONSEG-SP

O Mercado de Assessorias e
Consultorias no Estado de São Paulo

2025

Sumário

PARTE II

04

Palavra do Presidente

06

Introdução

20

Perfil dos Ramos

24

Faturamento
por Seguradora

34

Investimentos
do Setor

45 | Consistência
de gestão e
solidez institucional
Mapfre | Felipe Nascimento

46 | Assessorias
como pilares da
transformação do
mercado segurador
Allianz Seguros |
Eduard Folch

47 | Quando a parceria
se torna estratégia
e transforma o
mercado de seguros
Grupo HDI | Eduardo Dal Ri

ANÁLISE DOS PRESIDENTES

38 | Referência em força,
crescimento e capacidade
de distribuição

VISÃO DOS CEOS

44 | Assessorias: Protagonismo
que fortalece o futuro do seguro
Tokio Marine | José Adalberto Ferrara

08

Cenário do Seguro
no Brasil

12

Estrutura Interna

16

Faturamento Total

30

Expectativa
de Crescimento

32

Colaboradores
em "Home Office"

33

Importância
da Inteligência
Artificial

**48 | Assessorias
e proximidade
regional como
pilares da
estratégia
de expansão**

Zurich Seguros |
Edson Franco

**50 | Parcerias
que geram valor
e fortalecem
o mercado**

SulAmérica |
Raquel Reis

**49 | Uma parceria
que combina
propósito,
transparência e
crescimento real**

Suhai Seguradora |
Fernando Soares

**51 | Assessorias
são integrantes
do ecossistema
de relacionamento
e apoio**

aos corretores
Bradseg | Ney Dias

Posfácio

52

Dez anos do Relatório
Aconseg-SP | Francisco Galiza

ACONSEG SP



Palavra do Presidente

Uma década de dados

A Aconseg-SP construiu a sua trajetória com base em confiança e transparência. O Relatório econômico-financeiro surgiu há dez anos para sacramentar tudo o que é feito pelas assessorias.

Da gestão de Osmar Bertacini, nosso primeiro presidente em 2003, até a minha, perseveramos no mesmo propósito. O resultado é que, no decorrer dos anos, a nossa transparência se transformou em credibilidade.

Hoje, somos também um exemplo de governança em nosso setor e estamos comprometidos com a evolução sustentável dos nossos negócios e também de todo o mercado segurador.

Ao longo desses dez anos, o nosso Relatório tem permitido, a partir dos dados históricos, fazer análises comparativas e mostrar a nossa evolução.

Por meio da nossa consolidação institucional e de um maior reconhecimento de mercado, as assessorias se consagraram como elementos essenciais no mercado segurador paulista e de todo o Brasil.

Nesta edição especial do Relatório, em que completamos dez anos de contínua análise dos dados e transparência, contamos também com artigos dos CEOs das principais companhias parceiras das assessorias de seguros.

Convidamos os CEOs para falarem sobre o que eles observam da evolução do trabalho das assessorias, representado pelos números que reforçam o nosso processo de transparência.

A análise adquire ainda mais peso quando respaldada pelos presidentes de gestões anteriores, lembrando que o Relatório foi iniciado na gestão de Marcos Colantonio (2015-2019).

Assim, por meio da elaboração do nosso Relatório econômico-financeiro, reunimos uma década de análise de dados da operação das assessorias no estado de São Paulo. Isso tem uma relevância enorme para a Aconseg-SP, as assessorias em seguros, as seguradoras, os corretores e a todo e qualquer ente do mercado de seguros que pense em inserir o trabalho com uma assessoria em sua estratégia de negócios.

Por isso, nesta edição histórica, comemoramos os números, mas, sobretudo, a relevância que as assessorias conquistaram no mercado com um trabalho estruturado em ética e confiança. Assim seguiremos. Continuamos juntos!

Ricardo Montenegro
Presidente da Aconseg-SP



Por meio da elaboração do nosso relatório econômico-financeiro, reunimos uma década de análise de dados da operação das assessorias no estado de São Paulo. Isso tem uma relevância enorme para a Aconseg-SP, as assessorias em seguros, as seguradoras, os corretores e a todo e qualquer ente do mercado de seguros que pense em inserir o trabalho com uma assessoria em sua estratégia de negócios”

www.aconsegsp.com.br

Diretoria da Aconseg-SP

Presidente | Ricardo Montenegro

Vice-Presidente | Milton Ferreira

Diretora Administrativa | Monica Dargevitch

Diretora Interior | Maria Guadalupe

Diretor Financeiro | Alberto Novais

Presidente do Conselho | Marcos Holanda

Introdução //

Fundada em 2003, a Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) é a representante oficial desse perfil de empresa nesse Estado. Esse modelo de negócio é um dos segmentos mais importantes de distribuição de seguros no país. Nesse momento, há 41 associadas, responsáveis por produzir mais de R\$ 4 bilhões de prêmios por ano, gerar centenas de empregos diretos e ajudar uma grande quantidade de corretores de seguros na realização de seus negócios.

Os principais parceiros comerciais das assessorias são as seguradoras e os corretores de seguros, fazendo assim o elo entre essas duas frentes de trabalho do mercado de seguros, com o propósito de oferecer o melhor atendimento para o segurado. Há inúmeras vantagens nesse modelo de negócios para as empresas envolvidas. Para as seguradoras, há a possibilidade de trabalhar com empresas estruturadas, uma expansão rápida em várias regiões do Estado de São Paulo, uma diversificação de produção e, naturalmente, uma redução das suas despesas administrativas. Já para os corretores de seguros, existe a possibilidade de ter acesso a serviços especializados das seguradoras em um único local, um atendimento personalizado e a possibilidade de treinamento, sem a perda da identidade da própria corretora.

Desde 2016, visando aumentar a sua transparência, a Aconseg-SP divulga anualmente esse relatório¹, avaliando o perfil, o comportamento, as demandas, as expectativas, as estratégias, os números, as previsões e os desafios das suas associadas. Ao longo desse período, se acumulou uma quantidade imensa de informações e análises sobre esse mercado, servindo de orientação estratégica para todos os agentes envolvidos com tal setor.

Na décima edição desse estudo, um fato a ser comemorado, esse texto será composto em três partes. Primeiro, uma análise econômica e histórica do segmento de seguros. Em seguida, outro tópico que corresponde a um questionário enviado a todas as assessorias, que o responderam em caráter privado. A partir desses números, comparações de mercado também foram feitas, sempre em termos agregados. As informações individuais das assessorias nunca são divulgadas, metodologia usada desde o início. Por fim, pelo fato de ser uma edição especial captamos também depoimentos de presidentes da Aconseg-SP e CEOs das seguradoras.

Naturalmente, como das outras vezes, agradecemos o apoio das associadas pelo envio das informações, os depoimentos das empresas parceiras das assessorias, e também, em particular, à diretoria executiva da Aconseg-SP, na realização continuada de tal estudo.

¹Ver os relatórios anteriores. <https://aconsegs.com.br/relatorios/>

Francisco Galiza
www.ratingdeseguros.com.br
Abril/2026

Cenário do Seguro // Brasil

Como é usual em qualquer exercício econômico de um setor, há pontos positivos e negativos, quando fazemos uma análise retrospectiva. Em 2025, o mercado de seguros não foi diferente. Na **tabela 1**, um resumo de alguns dos pontos principais.

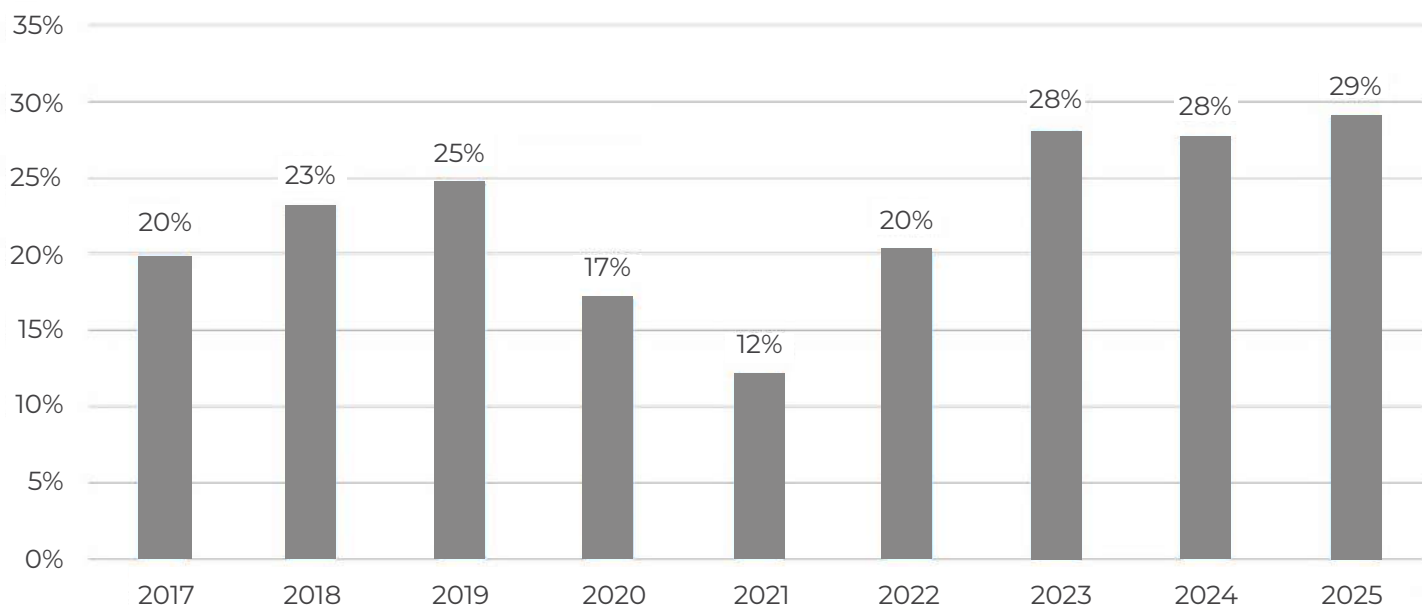
Tabela 1 | Pontos Positivos e Negativos | 2025 | Seguro no Brasil

PONTOS POSITIVOS	DESCRIÇÃO
Rentabilidade das seguradoras	Na média, a taxa de rentabilidade do patrimônio continua acima de 25% ao ano
Sem catástrofes	Sinistralidade comportada por ausência de catástrofes, ao contrário de 2024
Crescimento real do seguro	O setor, mais uma vez, superou a taxa de inflação
Aumento de produtividade	Diminuição da importância relativa das despesas administrativas das seguradoras, com ganho de escala nos processos
PONTOS NEGATIVOS	DESCRIÇÃO
Diminuição da importância do seguro rural	Um setor diretamente relacionado ao incentivo do Estado, houve queda de receita em 2025
Taxa de juros elevada	A taxa de juros elevada prejudicou a demanda em bens financiados
Nova tributação em alguns ramos	Em especial, nos produtos de acumulação, como no VGBL, houve uma nova tributação, o que diminuir a receita

A seguir, um detalhamento de alguns desses aspectos citados acima.

No ano passado, a rentabilidade das seguradoras foi um ponto positivo no mercado segurador brasileiro, com a manutenção da boa margem de rentabilidade, cenário mantido no período pós-pandemia. Essa situação está mostrada no **gráfico 1**. Nos últimos três anos, os valores se situam entre 25% e 30% ao ano.

Gráfico 1 | Margem de Rentabilidade | Seguradoras | Lucro Líquido/Patrimônio Líquido



Ao contrário de 2024, quando tivemos as enchentes do Rio Grande do Sul, as taxas de sinistralidade em 2025 ficaram bem mais comportadas. A seguir, na **tabela 2**, as taxas de sinistralidade de alguns ramos selecionados, em termos comparados nos últimos anos. Observar, por exemplo, o ramo patrimonial, com o ajuste favorável no ano passado.

Tabela 2 | Taxas de Sinistralidade | Seguro no Brasil

SINISTRALIDADE MERCADO	2024	2025
Automóvel	58%	58%
Pessoas (sem VGBL)	22%	22%
Patrimonial	38%	28%
Rural	30%	33%
Saúde	84%	82%
Demais Ramos	32%	37%
Total	37%	36%

Outro fator positivo em termos de rentabilidade foi o nível de custos administrativos dessas empresas, quando comparado ao faturamento. Essa trajetória está em queda, que significa um aumento da produtividade do setor, como observamos no **gráfico 2**.

Gráfico 2 | Nível de Custo Administrativo | Seguradoras Brasileiras

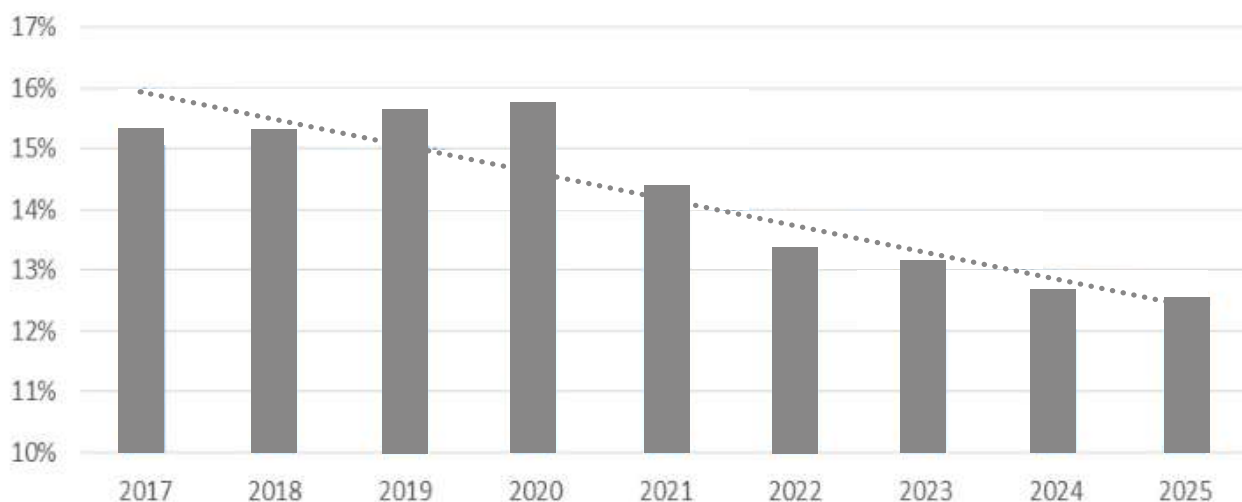
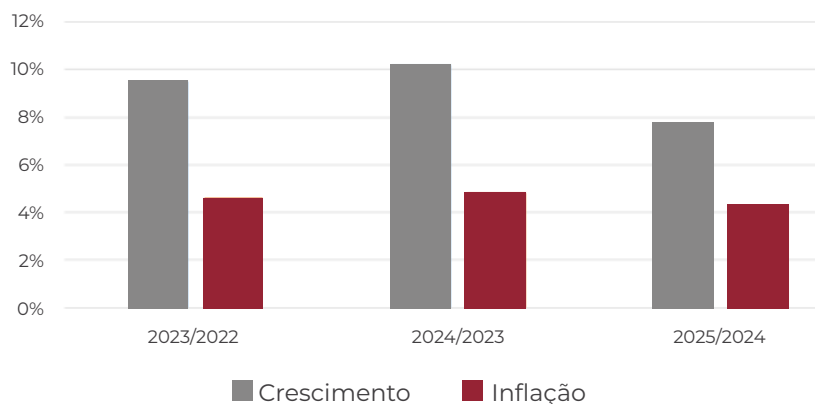


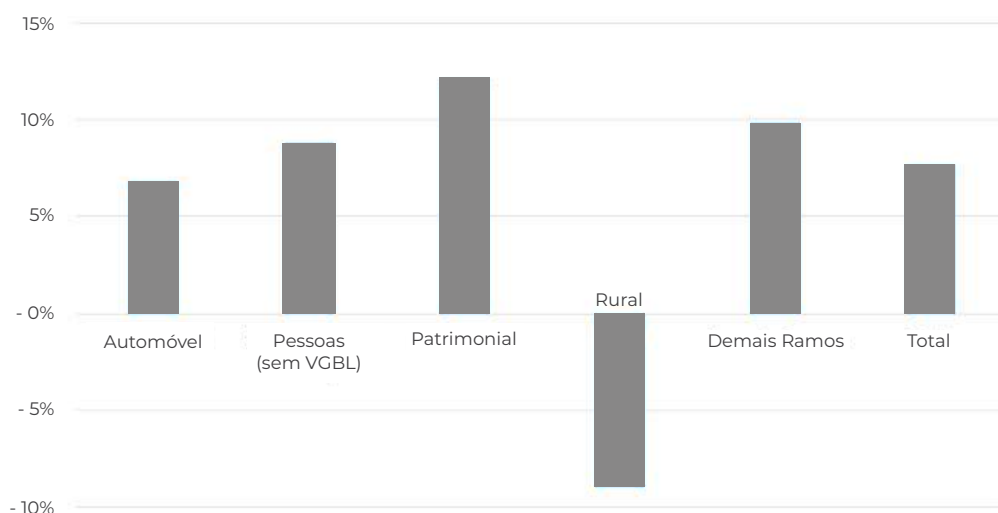
Gráfico 3 | Crescimento Seguro (sem Saúde) x Taxa de Inflação



Outro ponto favorável a destacar é que, mais uma vez, o faturamento do setor de seguros conseguiu superar as taxas da inflação. No **gráfico 3**, vemos uma comparação nos últimos três anos.

Um último aspecto a ser analisado sobre o ano de 2025 é que essa evolução de receita, embora positiva, não foi uniforme em todos os ramos. Por exemplo, no **gráfico 4**, observamos uma variação bem menor do seguro rural (inclusive com queda), quando comparado aos tipos de negócios.

Gráfico 4 | Variação de Prêmios | 2024/2025



Estrutura Interna //

Hoje, há 41 associadas filiadas à Aconsef-SP. Nesse sentido, é oportuno falar de alguns números agregados dessas empresas, para se ter uma noção de ordem de grandeza dos números da sua estrutura interna.

Inicialmente, é importante registrar a quantidade de empregos diretos gerados pelas assessorias filiadas, em torno de 800 ao final de 2025. Quando comparamos aos números de 2016, ano em que o relatório começou a ser divulgado, a variação acumulada nessa variável foi de mais de 100%. Em termos aproximados, o perfil de funcionário dessas empresas se divide, quase que igualmente, entre aqueles alocados nas estruturas operacional e comercial. Na média, uma assessoria típica tem de dez a 15 colaboradores.

Gráfico 5 | Quantidade de Colaboradores | Aconsef-SP

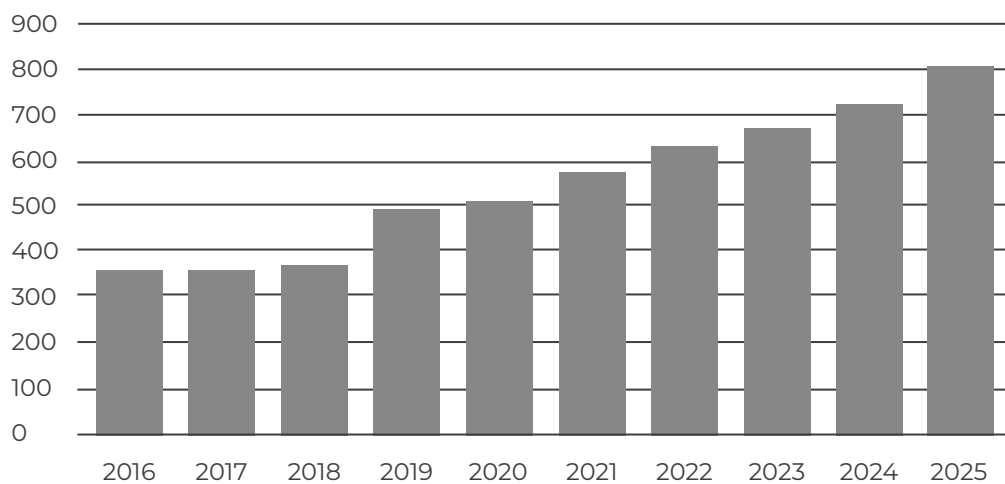
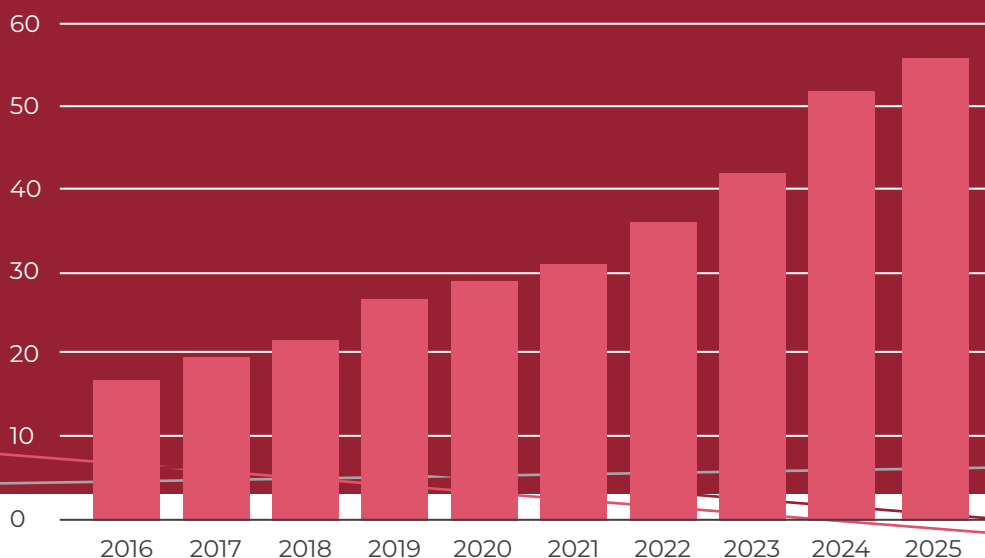


Gráfico 6 | Evolução de Corretores Cadastrados | Mil



Outro ponto importante é avaliar a quantidade de corretores com os quais as assessorias trabalham, informação diretamente obtida com as próprias assessorias, a partir de questionário prévio e anualmente enviado. Tal situação está representada no **gráfico 6**.

Com relação a esse número bem elevado (valor de mais de 50 mil corretores em 2025), dois pontos devem ser inicialmente destacados. Primeiro, o fato de o corretor estar registrado em uma assessoria não significa necessariamente que o corretor tenha uma boa produção com a mesma, só existe o registro.

Um segundo ponto é que existe dupla contagem nos números, ou seja, um corretor pode estar cadastrado

em mais de uma assessoria, não há exclusividade. Na verdade, o número mais correto, a partir de um levantamento qualitativo, é que, aproximadamente, 25 mil corretores diferentes operem com as assessorias, o que já é um número extremamente elevado.

Pelos números informados pelas assessorias nos questionários, conforme o gráfico citado, desde 2016 houve o aumento de mais de 200% nesse valor. Essa é uma variação bastante significativa.

Na média, uma assessoria padrão filiada trabalha com 900 corretores de seguros, embora a dispersão de tamanhos não seja pequena. Por exemplo, dentre as associadas, existem assessorias que trabalham com cem corretores e aquelas que trabalham com mais de dois mil.

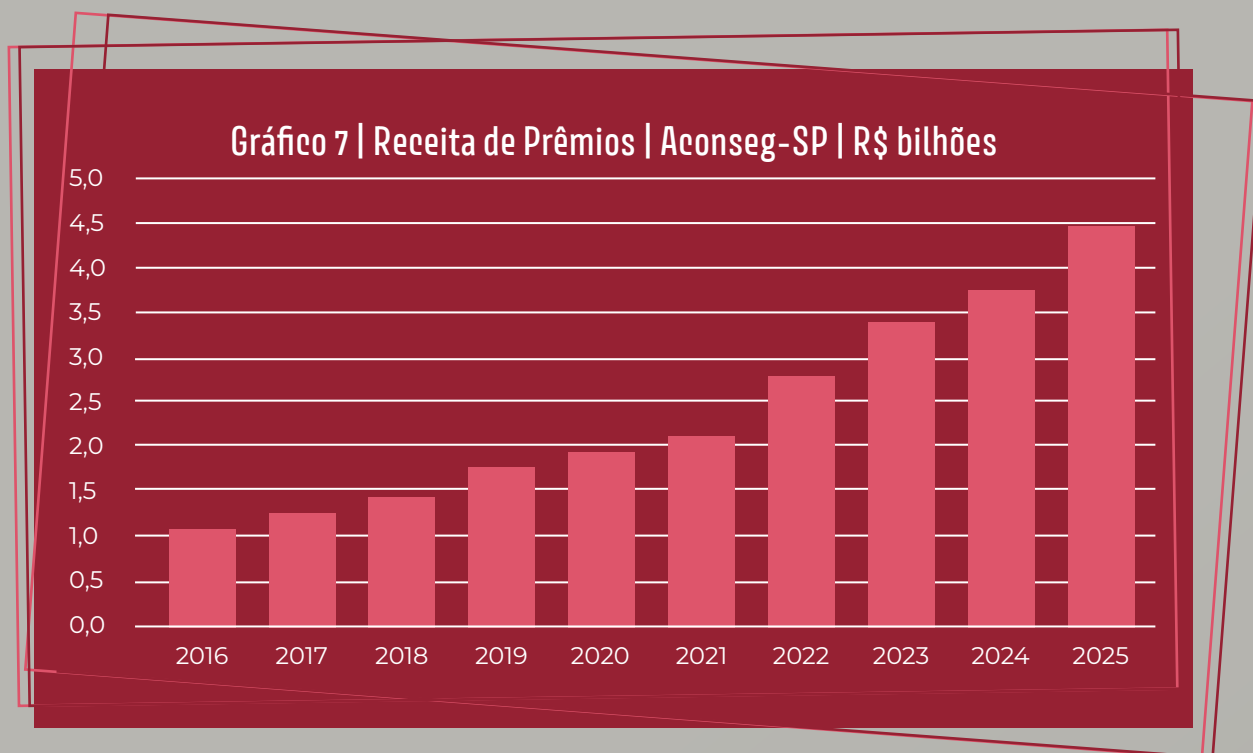
Caso a Aconseg-SP fosse uma seguradora, em 2025 ela estaria entre as 15 maiores do país, com 1,4% do mercado nacional de prêmios.

Em 2016, por esse mesmo raciocínio, a Aconseg-SP seria a 17^a seguradora em tamanho, com 0,8% do mercado nacional.



- Em **2025**, o faturamento dos seguros de pessoas passou para **R\$ 90 milhões**, mais de **três vezes** o valor original de **2016**, que era de, aproximadamente, **R\$ 25 milhões**.
- **AVANÇO NOS RAMOS ELEMENTARES**
O valor em **2025** foi de quase **R\$ 400 milhões**, contra **R\$ 100 milhões** em **2016**.
- **CONSOLIDAÇÃO DO SAÚDE**
O saúde passou de **R\$ 400 milhões** em **2016** para **R\$ 1,7 bilhão** em **2025**.
- **O CLÁSSICO AUTOMÓVEL**
No ramo Automóvel, o valor de **2025** foi de **R\$ 2,3 bilhões**, contra **R\$ 650 milhões** em **2016**.

Faturamento Total //



Outra variável importante nos dados das filiadas da Aconseg-SP são aquelas relativas à geração de prêmios. A evolução está mostrada no **gráfico 7**, em dados desde 2016.

No ano passado, o valor chegou a R\$ 4,5 bilhões, uma variação de 325% desde 2016 (prêmios de R\$ 1,1 bilhão). Esse aumento expressivo ao longo do tempo – de mais de 300% – foi devido ao próprio crescimento orgânico das assessorias originais, mas também pela entrada de novas assessorias filiadas. Por exemplo, em 2016, quando do primeiro Relatório, havia 26 associadas; hoje, esse número passou para 41 empresas.

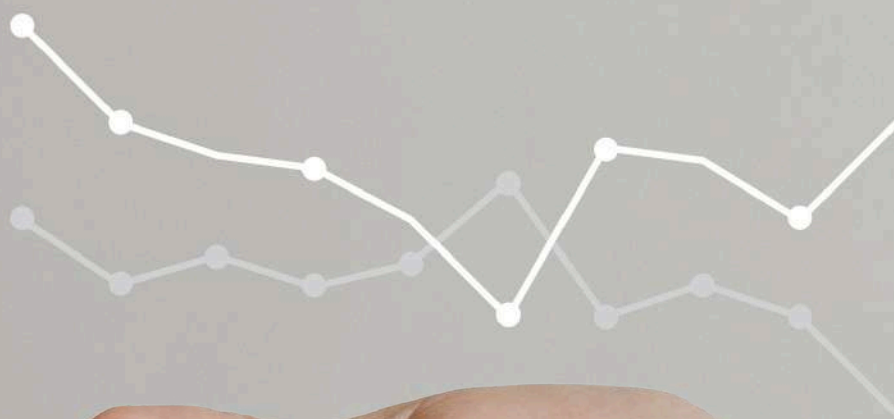
Aproximadamente 60% desses prêmios vêm da capital e 40% do interior do Estado.

Como comparação, é interessante notar que, quando avaliamos a proporção de receita de prêmios Capital/Interior no Estado de São Paulo, a relação é quase similar, mais próxima de 50/50.

Essa variação de prêmios das filiadas das Aconseg-SP supera em muito o crescimento do setor de seguros no período e da própria variação inflacionária. Por exemplo, no período, a variação acumulada da inflação foi um pouco acima de 60%.

Na análise histórica dos números, podemos considerar que essa evolução de receita de prêmios se desenvolveu em fases, conforme descrito nos tópicos a seguir.

Como referência, algumas outras informações econômicas:



- Em 2025, com esse volume de prêmios, a Aconseg-SP se situaria, caso ela fosse por hipótese uma seguradora, entre as 15 maiores do país, com 1,4% do mercado nacional de prêmios. Em 2016, por esse mesmo raciocínio, a Aconseg-SP seria a 17ª seguradora em tamanho, com 0,8% do mercado nacional.
- Em 2016, o seu faturamento em seguro de pessoas era de, aproximadamente, R\$ 25 milhões. Em 2025, esse número passou para R\$ 90 milhões, mais de três vezes o valor original. Em Ramos Elementares, o valor em 2025 foi de quase R\$ 400 milhões, contra R\$ 100 milhões em 2016. Em Saúde, passou de R\$ 400 milhões para 1,7 bilhão. Já o ramo Automóvel, o principal dessas empresas, o valor de 2025 foi de R\$ 2,3 bilhões, contra R\$ 650 milhões em 2016.

Sem dúvida, isso mostra o fortalecimento da entidade ao longo do tempo.

Na análise histórica dos números, podemos considerar que essa evolução de receita de prêmios se desenvolveu em fases, conforme descrito nos tópicos a seguir.

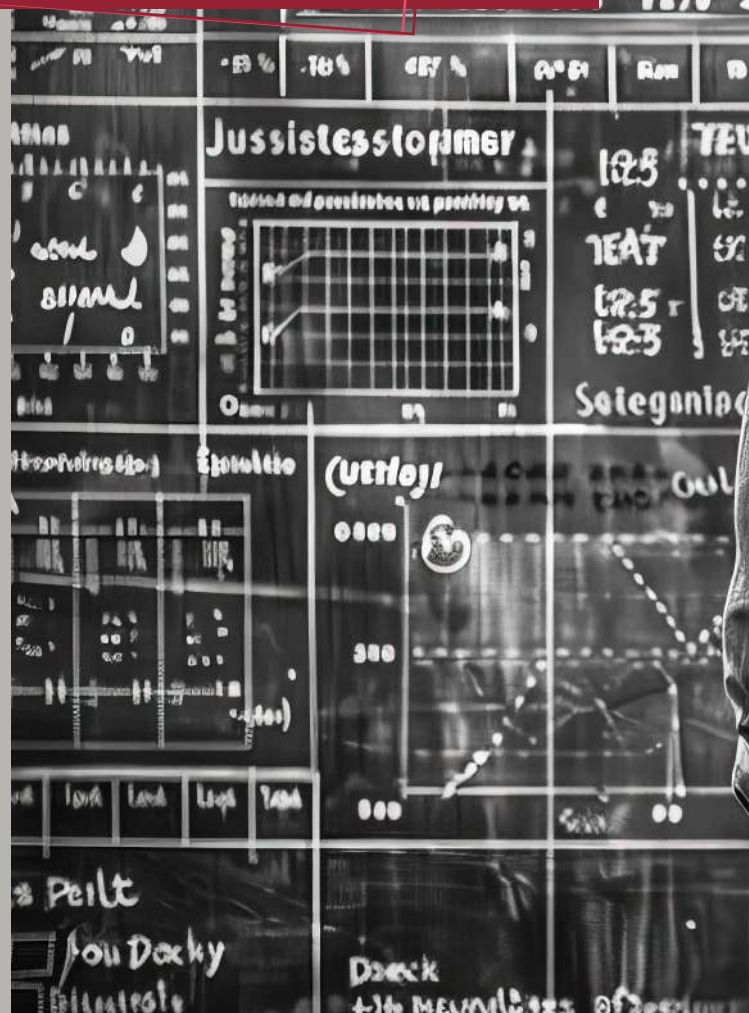
- De **2016 a 2018**, as assessorias filiadas estavam em uma trajetória crescente de receita de prêmios, em taxas bem acima da média do próprio mercado de seguros.

- Em **2019**, houve um salto nos dados, pela entrada de inúmeras empresas na associação, mudando então a receita de um patamar de **R\$ 1,4 bilhão para R\$ 1,8 bilhão**.

- Em **2020 e 2021**, com a pandemia, a trajetória de crescimento foi diminuída, seguindo a tendência do mercado de seguros como um todo, sobretudo pelo comportamento mais tímido do ramo Automóvel.

- Em **2021**, cinco anos depois do início do primeiro Relatório, é que o volume de prêmios ultrapassou o patamar de **R\$ 2 bilhões**.

- Em **2022 e 2023**, o segmento voltou a crescer a taxas elevadas, em um efeito pós-pandemia.

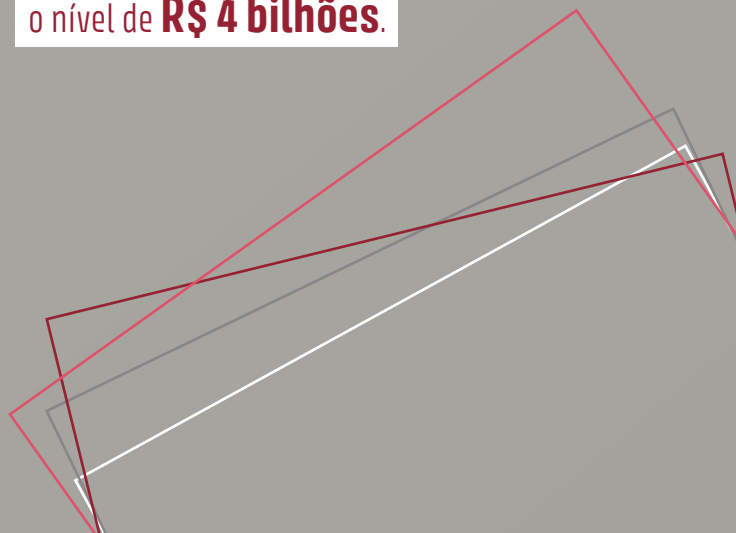




- Em **2023**, dois anos depois de **2021**, o patamar de **R\$ 3 bilhões** em prêmios foi ultrapassado.

- Em **2025**, também dois anos depois, o volume de prêmios ultrapassou o nível de **R\$ 4 bilhões**.

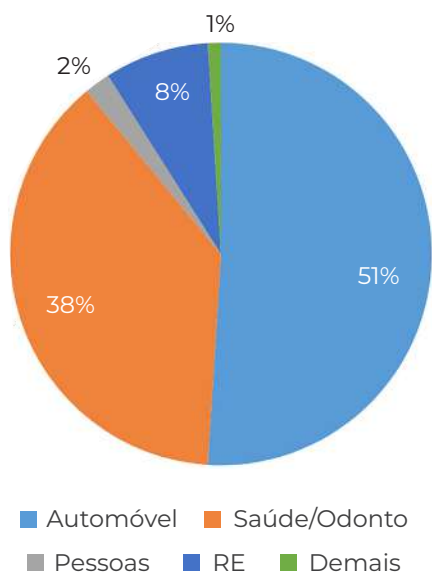
Nesse ano de **2026**, a expectativa é que mais de **R\$ 5 bilhões** de prêmios sejam gerados.



Perfil dos Ramos //



Gráfico 8 | Prêmios | Aconseg-SP | 2025

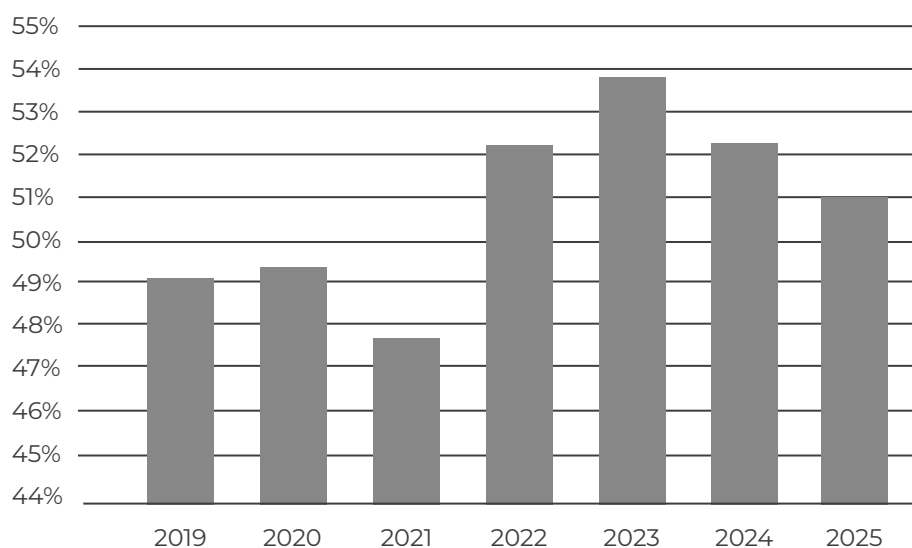


O perfil dos ramos é um aspecto importante na análise das assessorias, ou seja, quais são os tipos de negócios realizados pelas empresas. No **gráfico 8**, a composição desses valores em 2025.

Aqui, a distribuição dos prêmios segundo os ramos de seguros – separados em Automóvel, Saúde/Odontologia, Pessoas, Ramos Elementares (RE) e os Demais Ramos.

Esse critério tem sido usado desde o início de tal estudo, o que permite um histórico bastante consistente. Observamos que, nesse momento, a liderança de ramos está dividida entre Automóvel (aproximadamente 51% do total) e Saúde/Odontologia (com 38%). Nos últimos dois a três anos, essa proporção tem sido relativamente constante. Sem dúvida que são os principais negócios das assessorias filiadas à Aconseg-SP.

Gráfico 9 | Proporção Carteira Automóvel | Aconsej-SP



O gráfico 9 mostra somente a evolução da proporção do ramo Automóvel nas carteiras das assessorias nos últimos anos.

Quando analisamos o histórico dessa participação por um prazo mais longo, vemos que houve diversas fases. Inicialmente, quando do primeiro Relatório, em 2016, esse número era de 58%. Na década passada, pela própria perda da importância relativa do Automóvel (indústria automobilística, por exemplo), esse número foi caindo. O momento mais crítico foi no auge da pandemia, em 2021. Com a mobilidade bastante reduzida, e a maioria das pessoas em casa, a participação nas carteiras dos dois ramos principais (Automóvel e Saúde) das assessorias associadas chegou a ser praticamente idêntica, 45% em cada um. Desde então, houve uma recuperação na participação do Automóvel nas carteiras das assessorias, se situando atualmente no patamar de 50% a 50%.

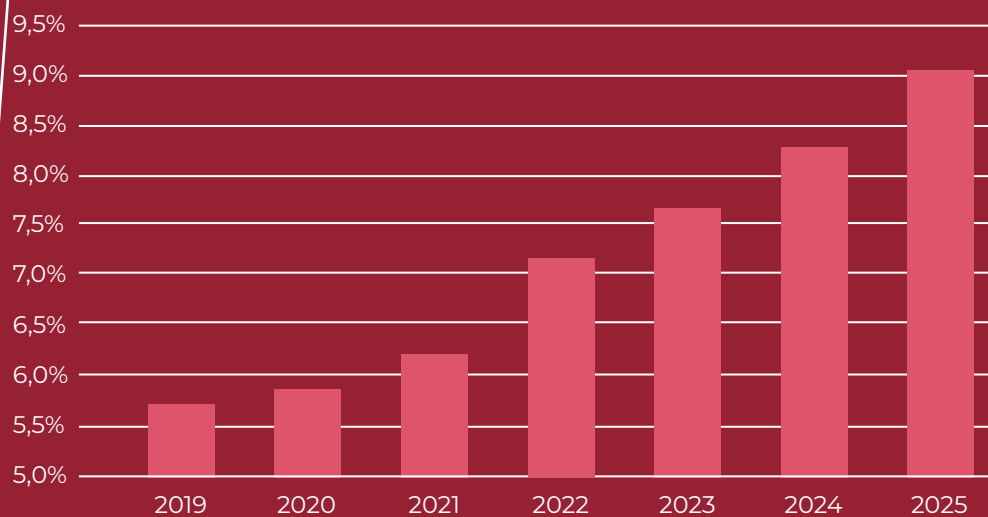


O que precisa ser destacado é que, mesmo com essa participação mantida relativamente constante na carteira, a participação das assessorias no mercado paulista de seguro de Automóvel tem aumentado ano a ano.

Tal situação está mostrada no **gráfico 10**. Em 2019, esse número correspondia a um pouco menos do que 6%, contra 9,1% em 2025. Uma variação expressiva. Nesse ritmo, a tendência é que, nesse ano de 2026, 10% dos prêmios de seguro de Automóvel do Estado de São Paulo sejam gerados pelas empresas filiadas à Aconsej-SP.



Gráfico 10 | Participação % Auto | Aconsej-SP/Seguro SP





Nesse ritmo, a tendência é que, nesse ano de 2026, 10% dos prêmios de seguro de Automóvel do Estado de São Paulo sejam gerados pelas empresas filiadas à Aconseg-SP”

R\$ 5 bilhões é o volume de prêmios projetados para 2026

Faturamento por Seguradora //

Nesse item, analisamos um ponto importante no estudo, que é determinar a distribuição dos prêmios, segundo as seguradoras operadas pelas assessorias. Ressaltamos, mais uma vez, que os dados individuais das assessorias não serão divulgados nesse texto, somente as informações agregadas do segmento.

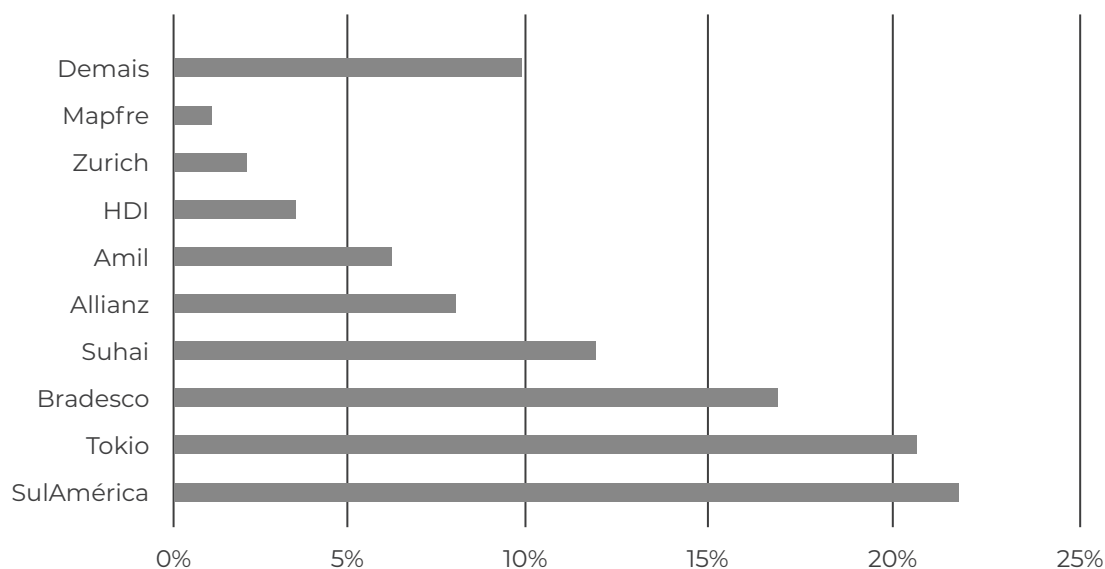
Esse cálculo das seguradoras será feito de três maneiras distintas. Inicialmente, as operações totais, considerando todos os ramos negociados. Em seguida, as operações sem considerar o seguro Saúde. Por fim, um terceiro ranking, agora considerando somente as operações de Saúde, ou seja, serão três listas distintas e, dependendo do caso, a diferença na composição das seguradoras será marcante.

A) FATURAMENTO (TODOS OS RAMOS)

Inicialmente, no **gráfico 11**, a participação considerando o faturamento de todos os ramos. Como se observa, as cinco primeiras seguradoras (SulAmérica, Tokio, Bradesco, Suhai e Allianz) representam quase 80% do faturamento de todas as assessorias. Já as três primeiras (SulAmérica, Tokio e Bradesco) representam 60% de todo esse mercado. No gráfico, as operações das nove principais empresas.

Em relação ao relatório anterior, não houve alterações significativas entre as primeiras posições de tal segmento.

Gráfico 11 | Distribuição de Prêmios | 2025 | Aconseg-SP



B) FATURAMENTO (SEM O SEGURO SAÚDE)

Nesse item, calculamos as maiores seguradoras sem levar em conta as operações de seguro Saúde. Essa situação está mostrada na **tabela 3**.

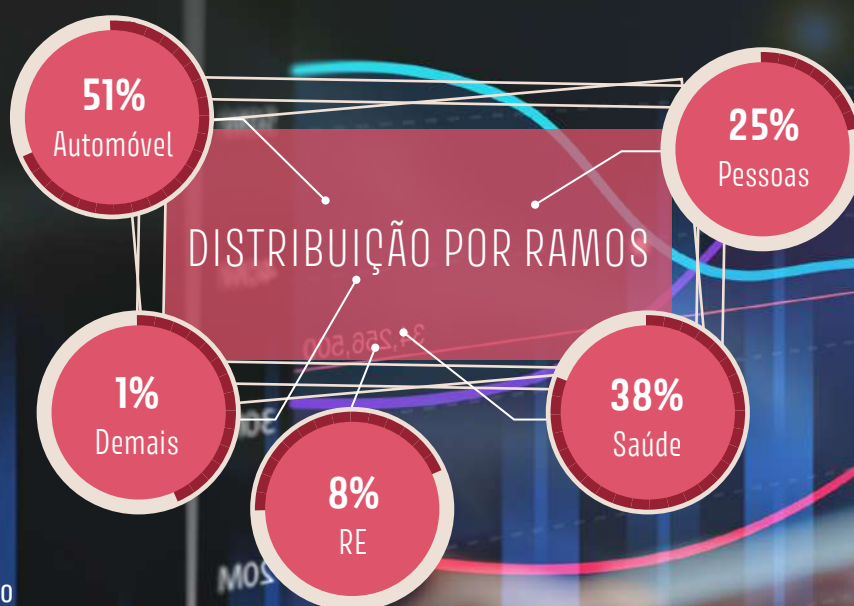


Tabela 3 | Distribuição dos Prêmios | Sem Saúde | Aconseg-SP | 2025

SEGURADORA	% PRÊMIOS
Tokio	32%
Suhai	19%
Bradesco	17%
Allianz	12%
HDI	6%
Zurich	3%
Mapfre	1%
Demais	10%
Total	100%

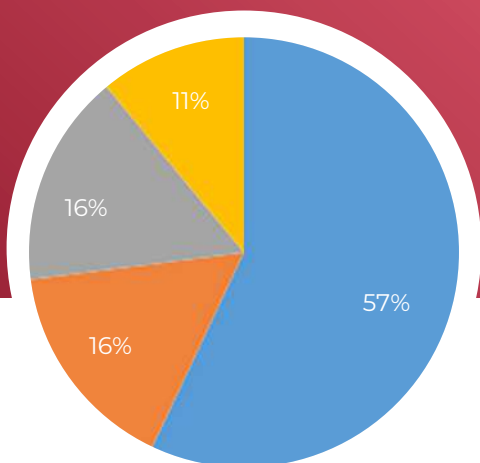
Nesse caso, as três maiores seguradoras (Tokio, Suhai e Bradesco) representam quase 70% do faturamento total das assessorias. Já nas cinco maiores (Tokio, Suhai, Bradesco, Allianz e HDI), o montante chegou a 86%.

C) FATURAMENTO (SOMENTE SEGURO SAÚDE)

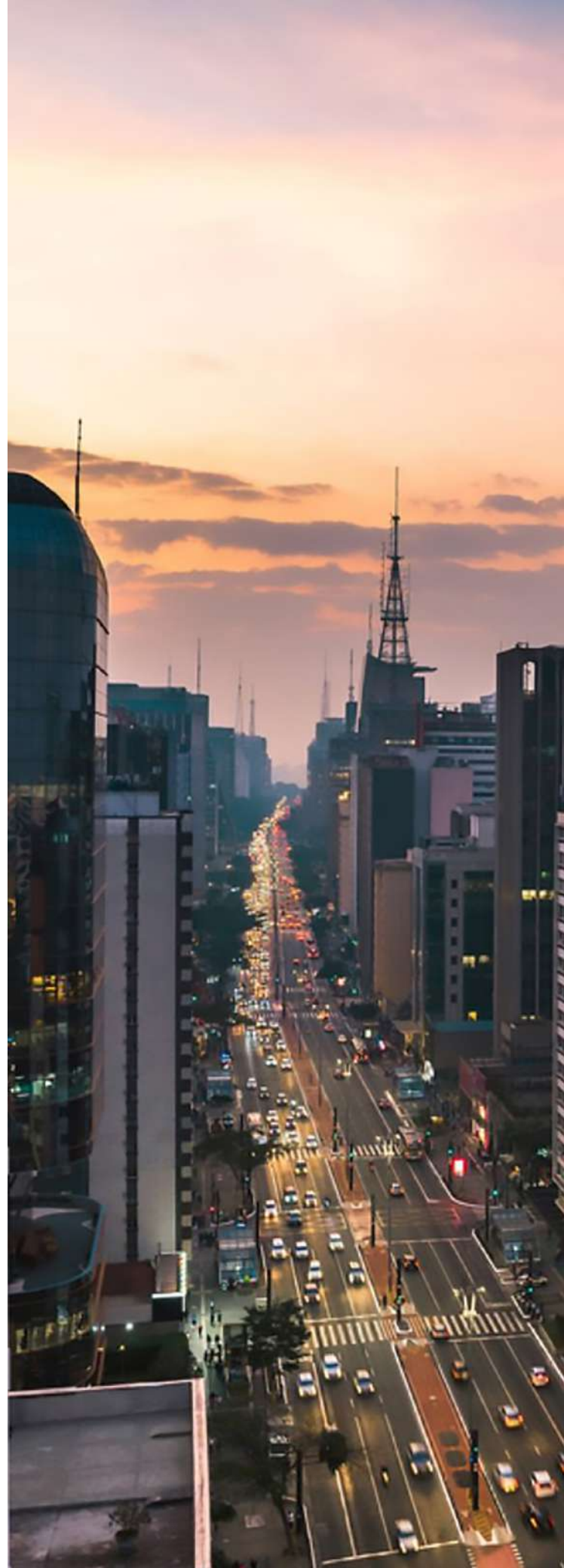
Nesse item, calculamos as maiores seguradoras considerando somente as operações de seguro Saúde. A situação está representada no gráfico 12.

Nesse caso, as operações são bem mais concentradas do que nos casos anteriores, pois as três maiores seguradoras (SulAmérica, Amil e Bradesco) já representam quase 90% da receita total do segmento.

**Gráfico 12 | Proporção de Prêmios |
Saúde | 2025 | Aconseg-SP**



■ SulAmérica ■ Amil ■ Bradesco ■ Demais



- **60%** dos prêmios | capital
- 40%** dos prêmios | interior

- **51%** | Automóvel
- 38%** | Saúde
- 8%** | Ramos Elementares
- 25%** | Seguros de Pessoas
- 1%** | Demais

R\$ 4,5 bilhões de faturamento em **2025**

X

R\$ 1,1 bilhão faturamento em **2016**

=

325% de aumento em uma década

Comparativo em dez anos //

2016

NÚMERO DE ASSOCIADAS	26
COLABORADORES	380
CORRETORES	8 MIL
PRODUÇÃO	69% CAPITAL 31% INTERIOR

2025

NÚMERO DE ASSOCIADAS

41

COLABORADORES

800

CORRETORES

25 MIL

PRODUÇÃO

60% CAPITAL/ 40% INTERIOR

Expectativa de Crescimento //

Nesse item, a seguinte pergunta foi feita para as assessorias.

“Nesse momento, como você estima que será a sua variação de prêmios de seguros de 2026 com relação a 2025?”

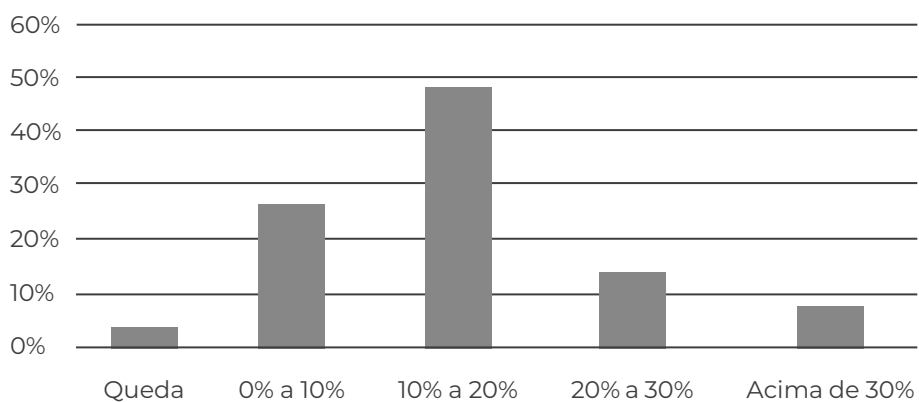
Essa pergunta sobre previsões é feita agora usualmente nos questionários enviados para as assessorias, obtendo assim um bom grau de precisão nos resultados. Por exemplo, a seguir, trecho extraído do Relatório anterior: “... estimamos o valor de quase 15% de variação no ano, ou seja, nesse momento, a estimativa é que o faturamento de prêmios das assessorias filiadas passaria de R\$ 3,8 bilhões em 2024 para R\$ 4,3 bilhões em 2025.”

No ano passado, a previsão era de um faturamento de prêmios em 2025 de R\$ 4,3 bilhões. Agora, após os cálculos, o resultado encontrado foi de R\$ 4,5 bilhões. Como pode ser observado, há uma boa precisão na previsão.

Os resultados das previsões nesse ano estão mostrados no **gráfico 13**. A maior parte das opiniões está concentrada no intervalo de aumento de receita de 10% a 20% em 2026, com quase 50% das respostas das assessorias nessa linha. Isso daria um média de 14% de crescimento em 2026. Ao aplicar os cálculos, a previsão de prêmios para 2026 seria de R\$ 5,1 bilhões, ultrapassando assim, em pequena margem, o patamar dos R\$ 5 bilhões de prêmios.



Gráfico 13 | Expectativa de Crescimento para 2025 | Aconseg-SP



“

As assessorias associadas à Aconseg-SP veem a Inteligência Artificial como de grande importância, com influência direta nos seus negócios”



Colaboradores em “Home Office” //

Uma pergunta de comportamento estratégico foi feita às assessorias nesse item para avaliar os últimos efeitos da covid-19 no mercado de trabalho. Nesse sentido, tivemos o seguinte questionamento:

“A pandemia já tem mais de cinco anos e, nesse momento, se avalia até que ponto as suas consequências continuam a atingir os dias atuais, como a prática de ‘home office’ nas empresas. Nesse sentido, perguntamos sobre sua estratégia com relação a tal assunto.”

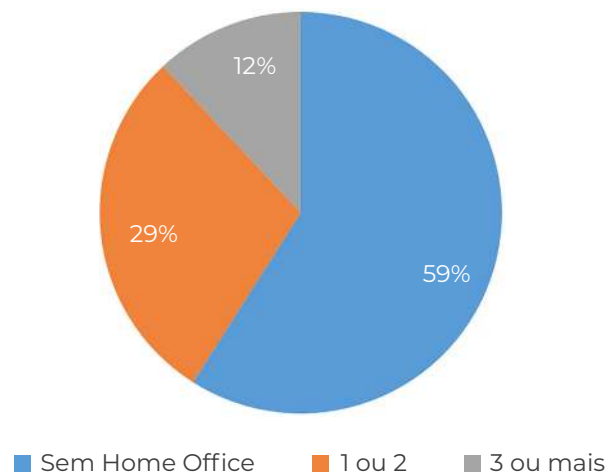
Os resultados estão mostrados no **gráfico 14**.

No início, uma das consequências imediatas da pandemia foi a possibilidade de os colaboradores passarem a trabalhar de casa, o conhecido “home office”. Nesse caso, em quase que integralmente do tempo, o trabalho era feito dessa maneira. Esse foi o cenário das assessorias e das empresas de um modo geral. Aos poucos, porém, essa configuração foi mudando.

Nesse momento, conforme o gráfico citado, aproximadamente 60% das assessorias não realizam mais nenhum tipo de “home office”. Por outro lado, 40% delas têm alguma flexibilidade,

permitindo pelo menos um dia da semana de trabalho em casa. O que se observa é que, na análise da evolução dos dados, o “home office” tem perdido força como estratégia de trabalho entre as empresas de assessoria. No Relatório anterior da Aconsef-SP, feito há um ano, houve essa mesma pergunta e, naquela ocasião, 40% das empresas já tinham voltado plenamente ao “home office”, um número menor do que é hoje.

Gráfico 14 | Dias de Home Office | Aconsef-SP | 2025



Importância da Inteligência Artificial //

Uma preocupação grande entre os profissionais – não importa a área, na verdade, e não apenas no segmento de seguros – é com o crescimento da Inteligência Artificial (IA) na sociedade, e como as empresas irão se comportar nesse novo cenário

Assim, foi feita a seguinte pergunta:

Como você avalia o assunto “Inteligência Artificial”? Colocar número nas duas opções: (0) Não sei dizer; (1) Muito pouco; (2) Pouco; (3) Regular; (4) Alto; (5) Muito Alto.

- () Seu grau de Conhecimento
- () Importância para o setor de seguros

A partir daí, os indicadores estatísticos, a partir das respostas obtidas, estão sinalizados na **tabela 4**.

O que fica claro é que é praticamente unânime que as assessorias veem esse assunto como de grande importância, com influência direta nos seus negócios, já que os indicadores estatísticos média e mediana nesse caso estão próximos de 5. Porém, as próprias assessorias reconhecem que os seus conhecimentos em IA é apenas mediano, com valores mais próximos de 3.

Esses números mostram também, além de uma preocupação com o assunto, uma oportunidade para as empresas da área de ensino e de consultoria desse segmento em particular, para no futuro interagirem com as empresas de assessoria de seguros do país.

Tabela 4 | Indicadores Estatísticos | Perguntas sobre IA

ESTATÍSTICAS	CONHECIMENTO	IMPORTÂNCIA
Mediana	3,0	5,0
Média	2,8	4,4

Investimentos do Setor //

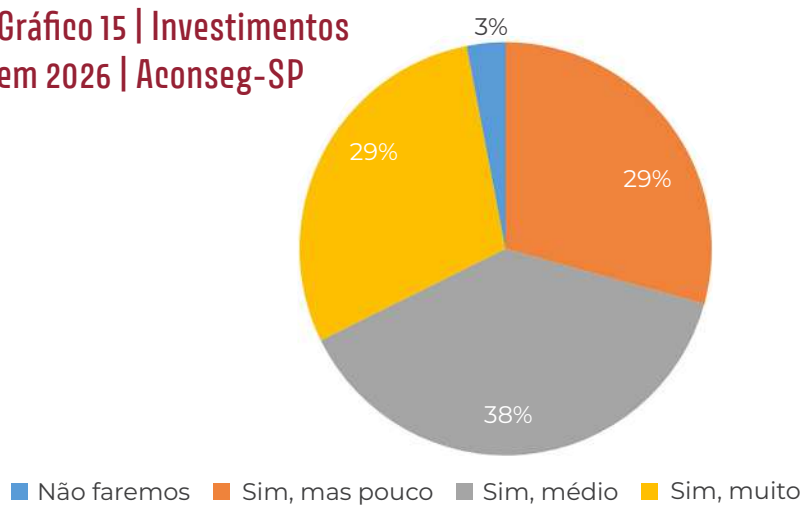
A última pergunta do questionário desse ano foi avaliar se, nas assessorias de seguros, existe interesse em fazer investimentos no ano de 2026. Neste sentido, a seguinte pergunta foi feita.

Você pretende fazer investimentos (tecnologia, mão de obra, localização, etc) na sua assessoria este ano?

Os resultados estão mostrados no **gráfico 15**.

De um modo geral, os números são animadores, pois apenas 3% das empresas não pretendem fazer investimentos, o que mostra um grande grau de comprometimento e de interesse nos seus negócios.

Gráfico 15 | Investimentos em 2026 | Aconseg-SP



“

Hoje, somos também um exemplo de governança em nosso setor e estamos comprometidos com a evolução sustentável dos nossos negócios e também de todo o mercado segurador”

Ricardo Montenegro, atual presidente da Aconseg-SP





Relatório PARTE II

Visão dos presidentes //



Referência em força, crescimento e capacidade de distribuição

*Com a criação do Relatório,
a Aconseg-SP deu um
passo decisivo rumo a
uma atuação ainda mais
estratégica e estruturada*

Fundada em 2003, a Aconseg-SP possui uma trajetória de inovações, que primou pela ética, confiança e profissionalismo às seguradoras, aos corretores e às demais empresas parceiras, além de todo o ecossistema de seguros.

O Relatório econômico-financeiro é um dos maiores exemplos. Foi na gestão de Marcos Colantonio (2016-2019) que o Relatório da Aconseg-SP surgiu.

Segundo Colantonio, a principal motivação para a criação do Relatório foi dar visibilidade real ao tamanho e à relevância das assessorias da Aconseg-SP dentro do mercado de seguros.

“Percebíamos que o setor tinha grande representatividade, mas faltavam números consolidados que traduzissem essa força. Abrir os dados foi uma decisão estratégica: queríamos que seguradoras, parceiros e o próprio mercado enxergassem, com clareza, a produção por ramos, a quantidade de empregos gerados, o número de corretores atendidos e a dimensão econômica do nosso sistema. Era hora de transformar percepção em dados concretos”.

A Aconseg-SP construiu toda a credibilidade que possui hoje no mercado com muita transparência e trabalho ético.

“Quando você abre seus números, demonstra maturidade institucional, segurança e profissionalismo. O relatório posicionou a Aconseg-SP como uma entidade organizada, estruturada e comprometida com a evolução do mercado. Além disso, fortaleceu o diálogo com as seguradoras, que passaram a ter informações estratégicas para a tomada de decisão, planejamento comercial e definição de parcerias. Transparência não é apenas mostrar resultados, é consolidar confiança”, destaca Colantonio.

Para Helio Opipari Jr., presidente da Aconseg-SP para a gestão de 2020-2023, além da maturidade e da responsabilidade, o Relatório mostra, sobretudo, respeito pelos parceiros, seguradoras e corretores.

“Divulgar dados consolidados de desempenho não é apenas um exercício estatístico, é uma afirmação de solidez. Ao longo desses dez anos de Relatório, mostramos de forma clara a relevância das assessorias associadas no ecossistema de seguros, evidenciando crescimento, capilaridade e profissionalismo”.

Para ele, a transparência fortalece a confiança, melhora o diálogo com as seguradoras e contribui para decisões estratégicas mais embasadas. “Além



Abrir os dados foi uma decisão estratégica: queríamos que seguradoras, parceiros e o próprio mercado enxergassem, com clareza, a produção por ramos, a quantidade de empregos gerados, o número de corretores atendidos e a dimensão econômica do nosso sistema. Era hora de transformar percepção em dados concretos”

Marcos Colantonio, presidente da Aconseg-SP (gestão 2016-2019)





“

Há que mencionar ainda que, da análise desse Relatório, o corretor tem a dimensão da importância de ser cadastrado por meio de uma assessoria, pois é ela quem irá representá-lo, procurando sempre os melhores negócios e oportunidades”

Jorge Teixeira Barbosa, presidente
(gestão 2012-2015)

disso, posiciona a Aconseg-SP como uma referência de governança no setor. Em um mercado cada vez mais orientado por dados e compliance, abrir números não é apenas uma escolha; é um compromisso com a evolução sustentável do nosso segmento”, acrescenta Opipari Jr.

Desde o início, o objetivo foi claro: dar visibilidade concreta à relevância das assessorias no mercado de seguros. Transformar números em informação qualificada permitiu demonstrar, com dados objetivos, a força, o crescimento e a capacidade de distribuição das associadas.

Ricardo Montenegro, atual presidente da Aconseg-SP, integrou as diretorias anteriores e ressalta a importância do trabalho. “Desde o primeiro Relatório, há dez anos, nossa diretoria decidiu que seria muito importante repassar nossos números oficiais ao mercado de seguros. Nossa intenção era revelar nosso potencial e, com isso, conquistar respeito e credibilidade. A transparência, por meio da atuação de empresas consagradas com dignidade e respeito reflete o trabalho que a Aconseg-SP vem desenvolvendo nestes quase 23 anos”, destaca.

O atual presidente ressalta que o Relatório retrata o avanço da Associação fundada em 2003 com 14 empresas que operavam com aproximadamente 3 mil corretores com um faturamento mensal em torno de R\$ 6 milhões na carteira de Automóvel e Ramos Elementares.

“Se formos comparar aos dias de hoje podemos dizer, sim, que nosso crescimento é inimaginável muito grande”, completa o presidente.

Para Jorge Teixeira Barbosa, presidente da gestão 2012 a 2015, a transparência em todas as relações e âmbitos comerciais é imprescindível

no mundo moderno. “São os números que provam a atuação e o profissionalismo das assessorias na medida em que demonstram a capilaridade alcançada, a força de produção e comprovam que as assessorias são os verdadeiros ‘braços’ das seguradoras, realizando a interface entre as partes, sempre buscando o melhor resultado, seja para o corretor e a seguradora, seja para o segurado”.

Um marco

Opipari Jr. define a criação do Relatório como um marco na história da Aconseg-SP. “Manter esse Relatório ao longo de 10 anos reforça o compromisso da Aconseg-SP com transparência, governança e profissionalismo. Mais do que um documento anual, ele se tornou uma ferramenta estratégica de posicionamento institucional, fortalecendo o diálogo com seguradoras, parceiros e o próprio mercado. A continuidade do projeto demonstra maturidade associativa. Criar foi visionário. Manter e aprimorar ao longo do tempo é prova de consistência e responsabilidade com o futuro do nosso segmento”.

“A criação foi importante, mas a continuidade é ainda mais relevante”, considera Colantonio. Em sua visão, manter o Relatório ao longo dos anos constrói histórico, permite análises comparativas e mostra a evolução.

Afinal, o Relatório se tornou uma ferramenta estratégica para demonstrar representatividade por ramos (Vida, Saúde, Automóvel, Ramos Elementares); evidenciar a geração de empregos; mostrar o alcance das assessorias junto aos corretores; e sustentar negociações institucionais. “Hoje, o relatório não é apenas um documento interno. Ele é referência para o mercado segurador brasileiro”, acrescenta Colantonio.



Divulgar dados consolidados de desempenho não é apenas um exercício estatístico, é uma afirmação de solidez. Ao longo desses dez anos de Relatório, mostramos de forma clara a relevância das assessorias associadas no ecossistema de seguros, evidenciando crescimento, capilaridade e profissionalismo”

Helio Opipari Jr., presidente da Aconseg-SP
(gestão de 2020-2023)





Estamos em franca evolução e desejamos conquistar muito mais. Não vamos deixar de acelerar. Temos um universo de oportunidades e a Aconseg-SP irá alçar voos ainda mais altos. Esperem e verão”

Ricardo Montenegro, atual presidente da Aconseg-SP

Montenegro ressalta que a divulgação do Relatório anual é o evento mais institucional e importante da Aconseg-SP. “É o mais importante e o de maior significância. O mercado quer saber nossos números, sejam as empresas tradicionais de muitos anos de parceria, as novas parceiras, sejam as operadoras e as prestadoras de serviços”.

Barbosa define o Relatório como uma ferramenta essencial que demonstra de forma inequívoca a abrangência e atuação das assessorias no mercado segurador.

A instituição em dez anos

Nesses dez anos em que o Relatório foi realizado, a Aconseg-SP viveu uma consolidação institucional e um maior reconhecimento de mercado. “A Aconseg-SP deixou de ser apenas uma entidade representativa e passou a ser uma fonte confiável de dados e inteligência de mercado. Além disso, houve amadurecimento na governança, maior integração entre as associadas e o fortalecimento do modelo de assessorias como elo estratégico entre seguradoras e corretores. A associação ganhou voz, peso e protagonismo”, argumenta Colantonio.

“Ao longo desses dez anos, o que considero verdadeiramente transformador na Aconseg-SP foi a consolidação de uma cultura de profissionalização, governança e protagonismo institucional”, contextualiza Opirari Jr.

Segundo ele, a Associação deixou de ser apenas um fórum de representatividade para se tornar uma entidade estratégica, com voz ativa junto às seguradoras e influência real nas discussões que impactam o mercado. “Houve um amadurecimento na forma de dialogar, negociar e construir soluções conjuntas, sempre com base em dados, organização e visão de longo prazo. Outro ponto transformador foi o fortalecimento do espírito associativo. As assessorias passaram a compreender ainda mais o valor da atuação coletiva, da troca de experiências e da construção de padrões elevados de gestão e desempenho. Além disso, iniciativas como o Relatório trouxeram uma nova dimensão de transparência e posicionamento institucional, elevando o patamar da Aconseg-SP perante o mercado”.

Para Montenegro, a Aconseg SP conquistou um espaço nos últimos dez anos que não poderia ter sido dimensionado pelas diretorias e pelos

associados. “Prova disso é que, apesar de sermos uma instituição regional, alcançamos visibilidade nacional. A Aconseg-SP hoje é uma entidade reconhecida pelo seu trabalho de consultoria e apoio aos nossos corretores de seguros”.

Já Barbosa, ao traçar um paralelo com a realidade vivida quando da formação da Aconseg-SP e esses últimos dez anos, percebe que atualmente há uma relação consolidada com todo o mercado segurador. “Quando fundamos a Aconseg-SP, desbravamos um caminho ainda desconhecido e as relações eram literalmente pessoais, seja com seguradora, seja com corretor. Hoje, com o advento da tecnologia, temos inúmeros recursos e ferramentas que aproximaram sobremaneira todos os profissionais do setor, além de termos uma confiabilidade e acessibilidade absolutamente garantidas e comprovadas. A atuação e importância de associar-se à Aconseg-SP está plenamente comprovada pelos números demonstrados anualmente que indicam um crescimento exponencial. Há ainda que ressaltar a nova geração de profissionais que trazem, a cada dia, ferramentas e recursos tecnológicos que ampliam a atuação comercial de forma avassaladora”.

Futuro: Inteligência competitiva

Daqui em diante, o desafio consiste em evoluir junto com o mercado. Na visão de Colantonio, isso implica ampliar os indicadores, incorporar métricas de tecnologia e inovação, medir produtividade e eficiência, explorar análises preditivas, tornar o Relatório cada vez mais estratégico e não apenas descritivo. “O futuro do Relatório está em se transformar em uma ferramenta de inteligência competitiva para todo o ecossistema de seguros”.

Jorge Barbosa visualiza a continuidade do trabalho, que deve continuar a demonstrar transparência e, principalmente, crescimento, acompanhando a evolução dos tempos modernos.

Do ponto de vista de Helio Opipari Jr., o grande desafio do Relatório, a partir de agora, é evoluir na mesma velocidade em que o mercado está se transformando, especialmente neste novo contexto impulsionado pela inteligência artificial. “Se nos últimos dez anos o foco foi consolidar dados, demonstrar relevância e fortalecer a transparência, daqui para frente o desafio será ir além da fotografia anual e avançar para análises mais preditivas, comparativas e estratégicas”.

Opipari Jr. ainda lembra que a IA traz a possibilidade de transformar dados em inteligência de mercado: identificar tendências, antecipar movimentos, mapear oportunidades de crescimento e até apoiar decisões mais assertivas das assessorias associadas. “O Relatório pode deixar de ser apenas um instrumento de prestação de contas e se tornar uma verdadeira ferramenta de gestão e planejamento. Ao mesmo tempo, surge o desafio da qualidade e da governança dos dados. Em um ambiente cada vez mais orientado por tecnologia, garantir consistência, segurança da informação e interpretação responsável será fundamental”, comenta Opipari Jr., que vê o futuro do Relatório como uma evolução natural: de transparência para inteligência estratégica, o que exigirá adaptação, inovação e, principalmente, a manutenção do espírito colaborativo que sempre marcou a Aconseg-SP.

“Estamos em franca evolução e desejamos conquistar muito mais. Não vamos parar, não vamos deixar de acelerar. Queremos e até acredito que já somos hoje o maior canal de distribuição de seguros do Brasil. Temos um universo de oportunidades e a Aconseg-SP irá alçar voos ainda mais altos. Esperem e verão”, projeta Montenegro.

Visão dos CEOs //

ASSESSORIAS: PROTAGONISMO QUE FORTALECE O FUTURO DO SEGURO

A cada ciclo de crescimento do mercado de seguros, há um elemento em comum: a força das parcerias. A divulgação do Relatório da Aconseg-SP materializa essa realidade ao apresentar dados e reflexões que confirmam aquilo que vivenciamos diariamente: as assessorias de corretores exercem um papel de destaque na expansão sustentável do nosso setor.

Mais do que um retrato estatístico, o relatório traduz a evolução de um modelo de distribuição que combina capilaridade, conhecimento técnico e proximidade com o corretor, conjunto que transforma estratégia em resultado e propósito em proteção. Ao tornar públicas informações qualificadas sobre o segmento, a Aconseg-SP também reforça o valor da transparência, estimulando o debate técnico e promovendo boas práticas de governança que contribuem para um mercado mais maduro, sólido e preparado para os desafios que virão.

A divulgação do Relatório da Aconseg-SP materializa essa realidade ao apresentar dados e reflexões que confirmam aquilo que vivenciamos diariamente: as assessorias de corretores exercem um papel de destaque na expansão sustentável do nosso setor”



No dia a dia, as assessorias exercem um papel de apoio relevante à operação, contribuindo para a implementação das estratégias definidas pelas seguradoras, para a diversificação do portfólio e para a identificação de oportunidades regionais, além de apoiar a capacitação técnica dos corretores.

Na Tokio Marine, essa visão não é circunstancial: ela está na base da nossa atuação. Não por acaso, as assessorias representam atualmente cerca de 21% da produção da Diretoria Comercial Varejo da companhia e se consolidam como a principal via de distribuição dentro desse segmento, além de concentrarem a maior quantidade de corretores ativos e produtivos do mercado.

Entendemos que o fortalecimento das assessorias é um vetor estruturante para a evolução do mercado de seguros. Investir nesse ecossistema significa ampliar eficiência, qualificação técnica e capacidade de distribuição, garantindo sustentabilidade ao crescimento do setor. Seguiremos atuando de forma integrada e estratégica para consolidar um modelo cada vez mais sólido, competitivo e alinhado às demandas de um mercado em constante transformação.

José Adalberto Ferrara é presidente
da Tokio Marine Seguradora //

CONSISTÊNCIA DE GESTÃO E SOLIDEZ INSTITUCIONAL

Estruturamos nossa atuação junto às assessorias em 2023, dentro de um movimento mais amplo de fortalecimento da distribuição e de maior proximidade com o corretor. Em 2026 completamos quatro anos desse modelo já amadurecido e, desde o início, construímos essa jornada ao lado da Aconseg-SP.

As assessorias representam capilaridade qualificada. São Paulo é diverso, complexo e exige leitura regional. Capital, interior e litoral operam sob dinâmicas distintas. As assessorias compreendem essas diferenças, organizam o corretor e ajudam a traduzir estratégia em execução na ponta.

Quando estruturamos duas sucursais dedicadas exclusivamente ao atendimento desse canal, uma para a capital e outra para o interior, nosso objetivo foi: garantir proximidade, agilidade decisória e especialização.

Esse canal não é complementar. Ele é parte relevante do nosso plano de crescimento no Estado.

Transparência fortalece o mercado.
Quando dados são compartilhados,

**Transparência fortalece o mercado.
Quando dados são compartilhados,
criamos referências, ampliamos a
capacidade de análise e elevamos
o nível das decisões estratégicas.
O setor ganha maturidade”**



criamos referências, ampliamos a capacidade de análise e elevamos o nível das decisões estratégicas. O setor ganha maturidade.

Para nós, esse tipo de iniciativa permite avaliar oportunidades com mais clareza e planejar o crescimento de forma responsável e sustentável. É um movimento que contribui para todo o ecossistema.

A evolução da Aconseg-SP está diretamente ligada à consistência de gestão e à solidez institucional da entidade. Há governança, diálogo estruturado com as seguradoras e uma atuação ativa junto às assessorias. Isso cria previsibilidade e confiança, dois ativos fundamentais em qualquer ambiente de negócios.

Vejo uma entidade com papel cada vez mais relevante na consolidação da cultura de seguros e no fortalecimento do empreendedorismo do corretor.

A Mapfre registrou crescimento superior a 36% nesse canal em 2025. Nossa expectativa é continuar expandindo com base em estrutura técnica, proximidade e disciplina estratégica. Crescimento sustentável é consequência de estratégia bem executada.

Felipe Nascimento é CEO da Mapfre //

ASSESSORIAS COMO PILARES DA TRANSFORMAÇÃO DO MERCADO SEGURADOR

O setor de seguros vive um período de transformação acelerada, impulsionado pela digitalização, pela mudança no perfil do consumidor e pela crescente complexidade do ambiente de riscos. Nesse contexto, corretores passam a desempenhar um papel ainda mais estratégico, atuando como consultores capazes de interpretar dados, antecipar tendências e oferecer soluções personalizadas. Para que isso aconteça de forma consistente, torna-se essencial contar com estruturas que ampliem eficiência, inteligência de mercado e integração com as seguradoras.

É nesse cenário que as assessorias assumem posição de destaque. Sua contribuição vai muito além do suporte operacional ao também potencializar negócios, promover a profissionalização da cadeia e ampliar o alcance do seguro em diferentes regiões do país. Ao aproximar corretores e seguradoras, fortalecem a atuação comercial, estimulam a inovação e garantem maior capilaridade na oferta de produtos.

A parceria da Allianz com as assessorias e com a Aconseg-SP é resultado de uma trajetória construída sobre confiança, colaboração e visão de futuro”



A parceria da Allianz com as assessorias e com a Aconseg-SP é resultado de uma trajetória construída sobre confiança, colaboração e visão de futuro. Essa relação permite acelerar o desenvolvimento de negócios, promover a troca contínua de conhecimento e elevar o padrão de atendimento ao cliente. Além disso, cria um ambiente favorável à disseminação de novas tecnologias, práticas de excelência e soluções que respondem à velocidade das transformações do mercado.

Olhando para o futuro, a tendência é que a entidade aprofunde ainda mais seu papel como agente de integração, desenvolvimento e representatividade. Em um ambiente cada vez mais orientado por dados, a colaboração será um diferencial competitivo, e as assessorias seguirão como protagonistas na expansão do seguro no Brasil. Seu impacto será decisivo para ampliar o acesso da sociedade à proteção e para impulsionar novas oportunidades de negócios, fortalecendo todo o ecossistema segurador.

Eduard Foleh é presidente da Allianz Seguros //

QUANDO A PARCERIA SE TORNA ESTRATÉGIA E TRANSFORMA O MERCADO DE SEGUROS

Ao longo dos últimos anos, o canal de assessorias consolidou-se como um dos pilares estratégicos do Grupo HDI. Mais do que um modelo de distribuição, enxergamos nesse relacionamento uma parceria estruturada, construída com base em confiança, visão de longo prazo e geração conjunta de valor.

Em São Paulo, reforçamos esse posicionamento ao estruturar uma filial dedicada exclusivamente a esse público, com gestão própria, time comercial especializado e equipe de apoio dedicada – uma decisão que traduz nossa convicção na força e na relevância desses parceiros.

Nossa relação com as assessorias também é marcada por consistência e evolução contínua. Para fortalecer esse ecossistema, o Grupo HDI investe em estrutura, desenvolve campanhas direcionadas, oferece relatórios gerenciais exclusivos e contribui para uma atuação cada vez mais estratégica do canal.

Ao dar transparência aos seus dados por meio da divulgação de relatórios ao mercado, a entidade reforça seu compromisso com governança, profissionalização e fortalecimento do setor”



Para nós, as assessorias representam capilaridade, proximidade e capacidade de geração de negócios qualificados. Atuam como um elo estratégico entre seguradora e corretores, ampliando a disseminação do portfólio, impulsionando a diversificação de produtos e contribuindo para ganhos operacionais relevantes.

O crescimento expressivo registrado no segmento de Vida na filial de assessorias de São Paulo no último ano é reflexo direto dessa parceria estruturada e orientada a resultados.

Esse movimento de amadurecimento do canal também se conecta ao papel institucional da Aconseg-SP, com quem mantemos um diálogo constante e construtivo. Ao dar transparência aos seus dados por meio da divulgação de relatórios ao mercado, a entidade reforça seu compromisso com governança, profissionalização e fortalecimento do setor.

Em um ambiente dinâmico e cada vez mais orientado por dados, iniciativas como essa contribuem para ampliar a visibilidade da relevância econômica das assessorias e para consolidar um mercado mais organizado, eficiente e sustentável.

Eduardo Dal Ri é CEO do Grupo HDI //

ASSESSORIAS E PROXIMIDADE REGIONAL COMO PILARES DA ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO

A estratégia de expansão da Zurich Seguros no Brasil tem como um de seus principais pilares o fortalecimento do relacionamento com corretores e assessorias. Ao longo dos últimos anos, a companhia tem investido de forma consistente na ampliação de sua capilaridade, integrando as assessorias às demais frentes de crescimento do negócio e consolidando esse modelo como parte relevante de sua atuação comercial.

Atualmente, contamos com mais de 80 assessorias parceiras, distribuídas em 20 estados brasileiros, o que nos permite estar mais próximos dos mercados locais e das necessidades específicas de cada região. As assessorias exercem um papel fundamental nesse contexto, atuando como extensão da nossa presença física e contribuindo para ampliar o acesso dos corretores às nossas



soluções, ferramentas e equipes técnicas.

Os resultados refletem esse movimento. Nos últimos dois anos as vendas por esse canal avançaram 22%. Esse desempenho está alinhado a iniciativas como intensificação de relacionamento e a simplificação de processos, além do investimento em ferramentas de gestão que apoiam o dia a dia das assessorias com o mesmo padrão utilizado internamente.

A Aconseg-SP tem papel relevante nesse ecossistema ao reunir assessorias e promover o desenvolvimento do mercado. A iniciativa de compartilhar o Relatório Econômico com o público contribui para ampliar a transparência e fomentar análises qualificadas sobre o setor, fortalecendo o diálogo entre os diferentes agentes da indústria.

A evolução da entidade acompanha o próprio amadurecimento do modelo de assessorias no Brasil, que ganhou escala, profissionalização e relevância estratégica nos últimos anos. Olhando adiante, acreditamos que a tendência é de continuidade desse processo, com foco em eficiência, proximidade e geração de valor para corretores e clientes.

Edson Franco é CEO da Zurich Seguros //

A iniciativa de compartilhar o Relatório Econômico com o público contribui para ampliar a transparência e fomentar análises qualificadas sobre o setor, fortalecendo o diálogo entre os diferentes agentes da indústria”

UMA PARCERIA QUE COMBINA PROPÓSITO, TRANSPARÊNCIA E CRESCIMENTO REAL

A Suhai nasceu acreditando no trabalho das assessorias. Desde os primeiros anos da companhia, elas têm sido parceiras na nossa missão de levar um seguro que cabe no bolso para quem nunca teve acesso.

Com a Aconseg-SP, construímos uma relação madura, sólida, que evoluiu junto com o mercado há quase dez anos. É uma parceria que combina propósito, transparência e crescimento real, exatamente o que move a Suhai.

As assessorias representam capilaridade com qualidade. Trabalhar com elas é garantir que nossa proposta de atender o cliente que não tem seguro chegue de maneira clara, ágil e próxima.

A iniciativa da Aconseg-SP de abrir seu Relatório fortalece todo o mercado. A transparência gera confiança, o que contribui para o relacionamento de longo prazo. Quando uma associa-

A iniciativa da Aconseg-SP de abrir seu Relatório fortalece todo o mercado. A transparência gera confiança, o que contribui para o relacionamento de longo prazo”



ção divulga seus números, ela não só mostra respeito à cadeia de distribuição, como também eleva o nível da conversa. Todos podemos tomar decisões melhores com dados claros. Essa maturidade é um sinal de que o setor está avançando de forma séria e sustentável.

A evolução da Aconseg-SP vem de uma combinação de governança, visão e muito trabalho de base com as assessorias. A associação soube ler as mudanças do mercado, principalmente em nichos com grande espaço para crescer e ajudou os parceiros a se prepararem para aproveitar essas oportunidades. Esse crescimento é reflexo de liderança consistente e diálogo aberto com seguradoras.

Vejo um futuro muito promissor para a Aconseg-SP. As assessorias estão cada vez mais estratégicas e a associação tem liderança, visão e representatividade para continuar guiando essa evolução. Ela fortalece o corretor, profissionaliza o mercado e amplia o acesso do cliente a produtos que antes não chegavam até ele.

A Suhai seguirá ao lado da Aconseg-SP, porque quando o ecossistema cresce de forma transparente e sustentável, o setor inteiro avança.

Fernando Soares é CEO da Suhai Seguradora //

PARCERIAS QUE GERAM VALOR E FORTALECEM O MERCADO

A SulAmérica mantém, há décadas, uma relação próxima e consistente com as assessorias de seguros, reconhecendo seu papel estratégico no desenvolvimento do mercado. No caso da Aconseg-SP, essa parceria também é de longa data e reflete um alinhamento sólido em torno da qualificação da distribuição e da geração de valor para corretores e clientes.

Para a companhia, as assessorias simbolizam muito mais do que canais de negócios. São parceiras fundamentais na ampliação da capilaridade, na qualificação do relacionamento com os corretores e na tradução das necessidades do mercado em soluções mais aderentes. Em um setor cada vez mais dinâmico, seu papel é decisivo para conectar conhecimento técnico, proximidade e inteligência comercial, contribuindo também para a construção de relações mais sustentáveis e duradouras.

Nesse sentido, a iniciativa da Aconseg-SP de abrir, ao mercado, seu Relatório Econômico, já na 10ª edição, reforça um valor essencial:

Ao dar visibilidade a dados e resultados, a associação contribui para elevar o nível de informação do setor, estimular boas práticas e fortalecer a confiança entre todos os seus participantes em um movimento que beneficia todo o ecossistema”



Foto | Bob Wolfenson

a transparência. Ao dar visibilidade a dados e resultados, a associação contribui para elevar o nível de informação do setor, estimular boas práticas e fortalecer a confiança entre todos os seus participantes em um movimento que beneficia todo o ecossistema e amplia a previsibilidade das relações de negócio.

A entidade soube ampliar sua relevância ao se posicionar como uma representante ativa e estratégica das assessorias, acompanhando a evolução das demandas do setor, fazendo com que sua evolução permaneça constante por meio da atuação consistente, profissionalização de suas associadas e capacidade de adaptação.

Olhando para o futuro, a tendência é que a Aconseg-SP se fortaleça ainda mais como elo entre seguradoras, assessorias e corretores, especialmente em um cenário de maior complexidade e avanço tecnológico. Sua atuação seguirá sendo essencial para impulsionar eficiência, inovação e qualidade na entrega de valor ao cliente final, contribuindo para um mercado cada vez mais transparente, competitivo e preparado para os desafios que estão por vir.

Raquel Reis é CEO da SulAmérica Saúde & Odonto e presidente da FenaSaúde //

ASSESSORIAS INTEGRAM O ECOSISTEMA DE APOIO AOS CORRETORES

As assessorias são um canal estratégico para o Grupo Bradesco Seguros, ao fortalecerem a capilaridade da distribuição e ampliarem o alcance das soluções de proteção. Mais do que um elo operacional, as assessorias integram o ecossistema de relacionamento da companhia, exercendo papel relevante no apoio aos corretores.

A abertura do Relatório econômico da Aconseg-SP ao mercado representa uma iniciativa relevante para o fortalecimento da transparência e da maturidade institucional do setor.

A disponibilização pública desse conteúdo reforça o compromisso com a governança e com a construção de um ambiente mais previsível e sustentável, além de estimular uma visão estratégica baseada em dados. Iniciativas como essa elevam o nível de profissionalização do segmento e fortalecem a confiança entre os diversos elos que compõem o ecossistema segurador.

Ao compartilhar dados, análises e indicadores de desempenho, a associação contribui para qualificar o debate, ampliar o acesso à informação e apoiar a tomada de decisão por parte de assessorias, corretores e demais agentes do mercado”



A evolução da Aconseg-SP pode ser atribuída à sua atuação consistente na representação das assessorias, ao fortalecimento institucional ao longo dos anos e à capacidade de acompanhar as transformações do mercado segurador.

Além disso, ao consolidar dados econômicos do canal, dar visibilidade à relevância das assessorias e estimular o diálogo entre os diferentes agentes do setor, a entidade fortalece seu posicionamento estratégico no Estado de São Paulo e consolida seu papel como interlocutora relevante no desenvolvimento sustentável do mercado segurador.

O futuro da Aconseg-SP tende a ser marcado pelo fortalecimento de seu papel como entidade representativa das assessorias, ampliando o diálogo com as seguradoras e contribuindo de forma consistente para a evolução das práticas do setor.

Em um mercado em constante transformação, a entidade seguirá exercendo papel relevante para o Grupo Bradesco Seguros e no desenvolvimento sustentável do canal assessoria, consolidando sua importância no ecossistema segurador paulista.

Ney Dias é CEO da Bradseg e presidente da Fenseg //

Posfácio //

10
ANOSDO
RELATÓRIO
ACONSEG-SP

Nós, brasileiros, temos o hábito de criticar muito o nosso país. E, sim, temos razão para isso. Ainda convivemos com problemas crônicos, como violência urbana, desigualdade de renda, saneamento básico, educação limitada, e por aí vai. Mas, por outro lado, temos que reconhecer que conseguimos avanços, muitas vezes capitaneados por entidades de excelência.

Nessa linha, não podemos deixar de citar o trabalho da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), que proporciona uma revolução agrícola, condição necessária para os saldos comerciais do país, a Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer), com a exportação de aviões para o mundo todo, ou o Instituto de Matemática Pura e Aplicada (IMPA), um centro de excelência

em matemática. Por que, talvez, nesse grupo, não possamos inserir a Aconseg-SP, como sendo ela também uma instituição em excelência?!

Será que, ao inserir nesse grupo, não estamos exagerando, "puxando a brasa para a nossa sardinha", como se fala? Embora talvez não nas mesmas dimensões das outras entidades citadas, sem dúvida a Aconseg-SP está na direção correta. Por exemplo, alguns motivos para tal conclusão. Primeiro, uma entidade que foi crescendo ao longo do tempo. Há dez anos, tinha 26 participantes. Hoje, tem 41. Um sinal claro do aumento de importância no segmento. Um segundo ponto é que ela tem conseguido crescer acima da média do setor em que atua. E olha que isso não é fácil, sobretudo em um setor – o de seguros – que já tem ganhos reais



ano a ano. E, por fim, mas não menos importante, a sua preocupação com a transparência para seus pares e parceiros, expressa por esse Relatório, que completa agora dez anos. Aqui, uma visão estratégica clara, objetiva e de sucesso.

A ideia desse Relatório é, até certo ponto, revolucionária. Primeiro, as empresas, de forma voluntária e na base de uma relação de estrita confiança, enviam as suas informações internas para que os números possam ser totalizados. Aqui, desde o início, houve o compromisso expresso de que os seus dados individuais não seriam divulgados para o mercado, para as outras assessorias ou até mesmo à própria Aconseg-SP. Isso foi cumprido completamente ao longo de todo esse período. Em uma época de hoje,

de vazamentos e falta de compromissos, essa realização é algo realmente notável. Isso foi feito tendo como meta um objetivo comum: melhorar a clareza e a relação com o setor de seguros, levando a maiores sucessos.

Como economista responsável direto pela realização desse texto, sinto-me bastante satisfeito em ter participado de tal empreendimento. Acredito que, ao agirmos assim, estamos na direção certa de desenvolvimento, tanto do setor em questão quanto do próprio país.

Franciso Galiza

Economista, diretor da Rating de Seguros e responsável pela análise dos dados das assessorias da Aconseg-SP

aconsegs.com.br
facebook.com/Aconsegs
instagram.com/aconsegs_sp
linkedin.com/in/aconsegs-sp



ACONSEG SP



RELATÓRIO ACONSEG-SP-2016

O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de SP

ACONSEG SP

ACONSEG SP

O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de São Paulo

Francisco Galiza
www.ratingdeseguros.com.br
Outubro 2017

5º RELATÓRIO ACONSEG-SP

2017

ACONSEG SP

5º RELATÓRIO ACONSEG-SP | 2020

O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de SP

Francisco Galiza
ratingdeseguros.com.br
Novembro/2020

3º RELATÓRIO ACONSEG-SP - 2018
O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de SP

ACONSEG SP

ACONSEG SP

6º F

AC

O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de SP

Francisco Galiza
www.ratingdeseguros.com.br
Outubro 2017

ACONSEG SP

Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação | Editora Cobertura Imagem | Graziela Alcova | Divulgação Ilustrações | Freepik

Responsável Técnico
Francisco Galiza

LEIA OS RELATÓRIOS ANTERIORES



8º RELATÓRIO ACONSEG-SP 2023

O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de São Paulo

O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de São Paulo