



9º RELATÓRIO **ACONSEG-SP**

O Mercado de Assessorias e
Consultorias no Estado de São Paulo

2024

Sumário

10

Estrutura Interna

04

Palavra do Presidente

14

Faturamento
das Assessorias

06

Introdução

16

Produtividade
das Assessorias

08

Cenário
do Seguro

18

Perfil dos Ramos

25

Interação com TI

22

Faturamento
por Seguradora

26

Opinião
Estratégica

24

Expectativa
de Crescimento

29

Sucessão
Empresarial

Francisco Galiza
www.ratingdeseguros.com.br
Abril | 2025



“

Constantemente, as assessorias, cada uma dentro da sua estratégia de negócio, fazem os ajustes necessários para atender as necessidades dos seus corretores e das empresas parceiras”

Palavra do Presidente

O mérito das assessorias

O ano de 2024 foi o primeiro da gestão desta diretoria à frente da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconse-SP). Com toda a certeza, foi um ano intenso e de muito trabalho.

O nosso Relatório Econômico chega à nona edição e traz um reflexo do ano e abordagens diferentes, contextualizadas às transformações pelas quais passam o mercado de seguros e a sociedade brasileira.

Afinal, constantemente as assessorias, cada uma dentro da sua estratégia de negócio, fazem os ajustes necessários para atender às necessidades dos seus corretores e das empresas parceiras,

sejam elas seguradoras, operadoras de planos de saúde ou empresas prestadoras de serviços.

Vale ressaltar que, em meio a tantas inovações, o propósito do trabalho e os valores das assessorias permanecem inabaláveis.

Dividido em 10 capítulos, o Relatório analisa questões de produtividade e temas estratégicos como a importância do cross-selling e a sucessão empresarial.

Foi com o objetivo de auxiliar o corretor no cross-selling e oferecer uma proteção de extrema importância ao seu segurado que organizamos o evento "O corretor no seguro de vida" em 2024. Planejamos reproduzir o sucesso com outro evento, agora sobre outro ramo. Temos certeza de que nossas ações apresentarão resultados neste relatório nos próximos anos. Afinal, é um processo de construção.

Em 2024, juntas, as 40 assessorias da Aconseg-SP geraram uma receita de R\$ 3,8 bilhões, o que representa um crescimento de 14% em relação ao número de 2023, uma variação acima da taxa de inflação para o mesmo período.

Crescemos, inclusive, a taxas superiores às do setor de seguros. A variação acumulada dos prêmios da Aconseg-SP foi de mais de 257%. No caso do faturamento do seguro no Estado de São Paulo, uma variação de 106%; e da inflação, 58%.

Como podemos ver neste relatório, as assessorias ajudam o corretor a prospectar mais negócios e a focar em sua atividade como agente do bem-estar social e propagador da cultura do seguro.

Sinto-me orgulhoso em estar à frente da diretoria da Aconseg-SP em um momento em que a instituição segue seu ciclo ascendente, bem como dá saltos de crescimento.

Agradeço, como presidente desta associação, a cada integrante que carrega consigo os valores com os quais essa instituição foi criada em 2003 e que nos faz seguir adiante, e a todos os nossos parceiros. Seguiremos a nossa jornada em 2025.

Continuamos juntos!

Grande abraço,

Ricardo Montenegro
Presidente da Aconseg-SP

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

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) foi fundada em 2003, como representante paulista oficial desse perfil de empresa. Atualmente, esse é um segmento importante na distribuição de seguros no Estado de São Paulo, produzindo quase R\$ 4 bilhões de prêmios por ano, gerando centenas de empregos diretos e ajudando dezenas de milhares de corretores de seguros na realização de seus negócios.

Desde 2016, a Aconseg-SP divulga anualmente esse Relatório, que visa avaliar o perfil, o comportamento, as demandas, as expectativas, as opiniões, as estratégias, as previsões e os desafios das suas associadas. Assim como nos relatórios anteriores, este trabalho considera uma análise econômica, institucional e histórica e, em seguida, outro tópico corresponde a um questionário enviado a todas as assessorias, que o responderam em caráter privado. A partir desses números e informações, comparações de mercado também são feitas. Ressaltamos que somente os números agregados são informados. Essa é a nona vez que este estudo é realizado.

Agradecemos o apoio das associadas pelo envio das informações e também, em particular, da diretoria executiva da Aconseg-SP por sua realização.



Cenário do Seguro

Em 2024, como nos anos anteriores, tivemos uma evolução positiva no setor de seguros, com ganho real no faturamento das seguradoras. Ao final de tal exercício houve uma variação nominal de receita de pouco acima de 10%, contra uma inflação de quase 5% para o mesmo período. No ano passado, em destaque, citamos a evolução da receita dos ramos Patrimonial e Saúde.

Em termos de rentabilidade agregada das seguradoras, o segmento manteve o mesmo padrão médio do ano anterior, com Lucro Líquido/Patrimônio Líquido de 25% a 30%. Esse ganho foi obtido apesar da tragédia das enchentes do Rio Grande do Sul, que afetou diretamente a rentabilidade dos seguros patrimoniais na região. Porém, a perda registrada nessa região e nesse ramo em particular acabou compensada pelo aumento da receita ao longo do país e do ganho registrado em outros ramos.

Outro aspecto positivo que precisa ser ressaltado é o continuado ganho de escala das seguradoras, em um cenário pós-pandemia. Por exemplo, na [tabela 1](#), mostramos os valores agregados dos resultados das seguradoras, calculados em termos relativos.

Nesse caso, os valores de 2020 e 2024 são relativos à receita de prêmios em cada ano, correspondendo a 100 unidades. Em seguida, os valores das despesas administrativas. Por exemplo, em 2024, tais despesas correspondiam a quase 13% do total das seguradoras, contra quase 16% em 2020.

Em quatro anos, como se observa, a produtividade das seguradoras brasileiras aumentou em quase 25%, passando de 6,37 para 7,87, ou seja, mais é produzido com menos recursos. Esse fato também se espelhou no comportamento das assessorias.

Tabela 1 | Produtividade | Seguradoras | Valores Relativos

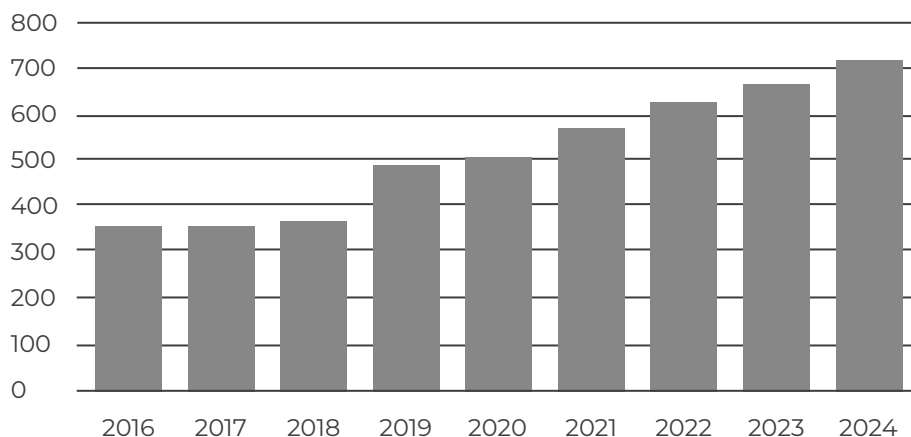
CONTAS	2020	2024
Receita de Prêmios	100,0	100,0
Despesas Administrativas	15,7	12,7
Produtividade (Receita/Despesa)	6,37	7,87
Crescimento Produtividade 4 anos		24%

“

Apesar da tragédia das enchentes do Rio Grande do Sul, que afetou diretamente a rentabilidade dos seguros patrimoniais na região, a perda registrada nessa região e nesse ramo em particular acabou compensada pelo aumento da receita ao longo do país e do ganho registrado em outros ramos”

Estrutura Interna

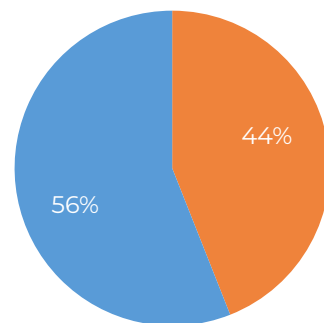
Gráfico 1 | Quantidade de Colaboradores | Aconsej-SP



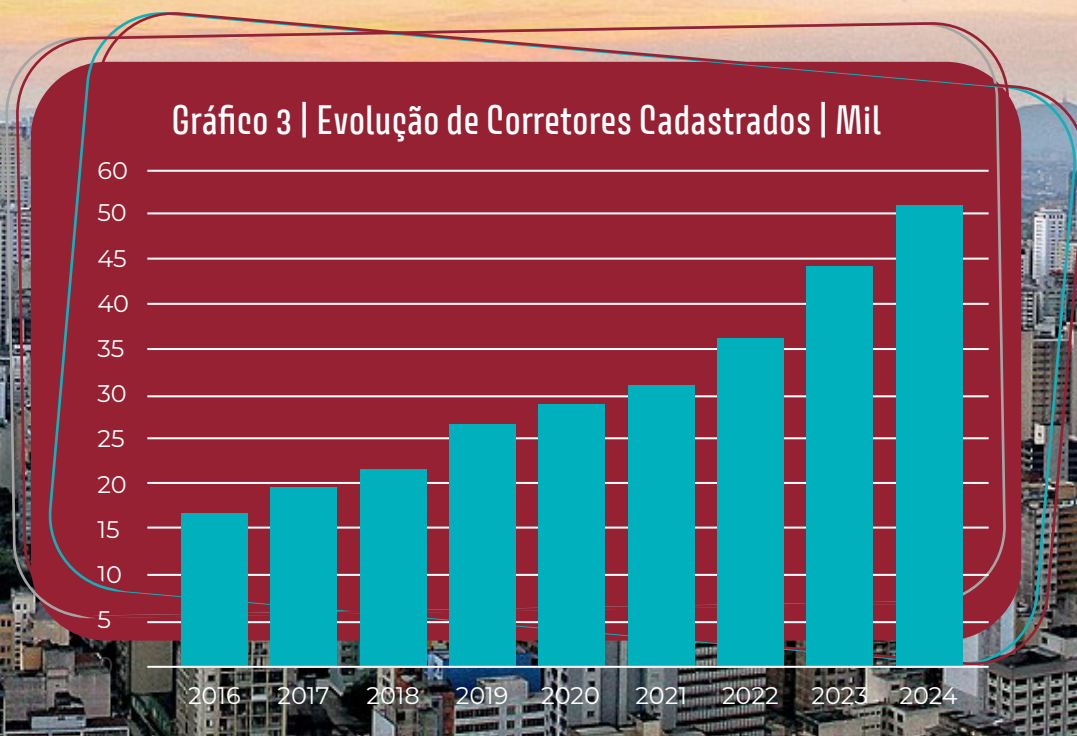
Em 2024, havia 40 associadas à Aconsej-SP.

Acima, no **gráfico 1**, a evolução de alguns números agregados, relativos à estrutura interna. Inicialmente, em 2024, havia mais de 700 colaboradores nessas empresas. Como referência, em 2016, esse número era de 384, uma variação de mais de 80% no período, o que sinaliza o investimento das assessorias em um serviço de qualidade junto aos seus parceiros. Em média, hoje, podemos dizer, em números redondos, que cada assessoria padrão tem de 10 a 15 colaboradores.

Gráfico 2 | Proporção dos Colaboradores | Aconsej-SP | 2024



Operacionais Comerciais



No **gráfico 2**, temos a disposição desses colaboradores, segundo a sua alocação na empresa, também no ano de 2024. No total, 56% estão na área comercial e 44% na área operacional. Podemos dizer que tal proporção tem se mantido ao longo do tempo, sem grandes ajustes.

Outro ponto importante é avaliar a quantidade total de corretores com os quais as assessorias trabalham. Tal situação está representada no **gráfico 3**, em anos distintos. Em 2024, tal número era de quase 50 mil, uma variação expressiva em relação ao valor de 2016, quando era um pouco acima de 15 mil. Em levantamento diretamente junto às seguradoras, o número encontrado é que está mais próximo de 22 mil.

Com relação a tais valores, dois pontos precisam ser destacados. Com relação a tais valores, destaca-se que o número total de corretores deve ter dupla contagem, pois ele é o resultado do somatório dos dados informados individualmente por cada assessoria, ou seja, os números atuais não são exatamente de corretores diferentes, pois um corretor pode operar com mais de uma assessoria.

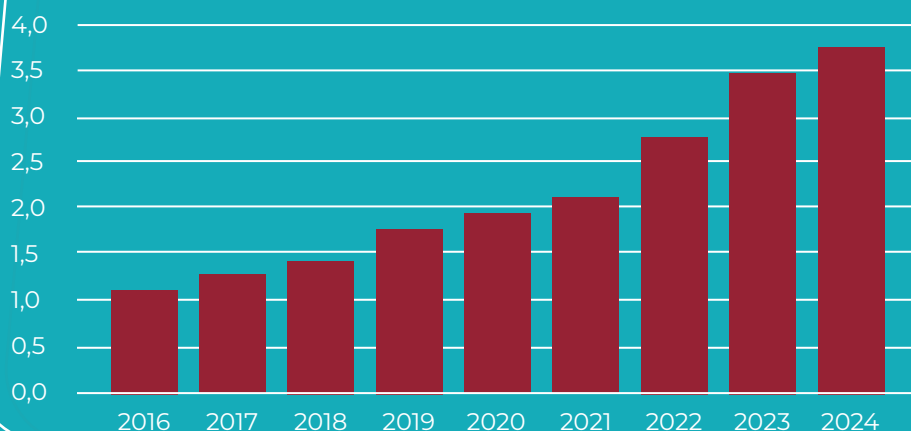
Na média, ao avaliar a distribuição individual das empresas, podemos dizer que uma assessoria padrão filiada trabalha com 10 a 15 funcionários e tem mil corretoras de seguros alocados na sua carteira, de forma mais atuante ou não. Ressaltamos, porém, que a dispersão de tamanhos das empresas não é pequena, há assessorias menores e maiores, naturalmente.

- 
- **40** assessorias associadas
 - **50 mil corretores informados – base de 22 mil corretores atendidos**
 - **R\$ 3,8 bilhões** foi a receita de prêmios em 2024, **14%** de crescimento em relação ao número de 2023
 - Mais de **700 colaboradores** em **2024**
 - **384** era o número de colaboradores no início do Relatório, em **2016**, uma variação de mais de **80%**
 - **56%** estão na área comercial e **44%** na área operacional

- **R\$ 75 mil** é a média, por ano, que cada corretor alocado em uma assessoria produz em prêmios
- **R\$ 4,3 bilhões** é a expectativa de receita de prêmios em 2025 das filiadas à Aconseg-SP

Faturamento das Assessorias

Gráfico 4 | Receita de Prêmios | Aconsej-SP | R\$ bilhões



O faturamento em prêmios é algo muito importante na análise da estratégia e da evolução das assessorias filiadas.

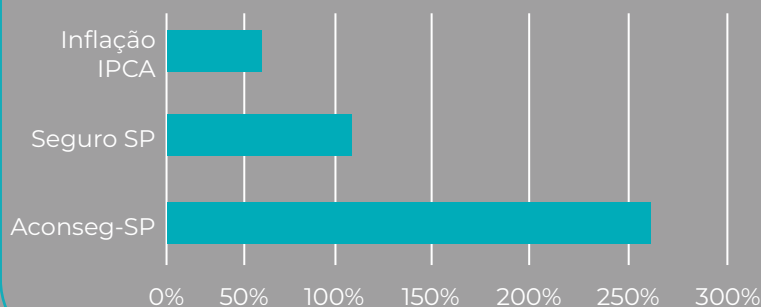
No **gráfico 4**, temos tal valor anual desde 2016.

No ano passado, a receita de prêmios gerada pelas assessorias filiadas foi de R\$ 3,8 bilhões, com um crescimento de 14% em relação ao número de 2023, uma variação acima da taxa de inflação para o mesmo período. Em um cenário mais longo, uma taxa de evolução também mais favorável, superior inclusive à taxa de crescimento de receita do setor de seguros.

Em 2016, o valor total era de R\$ 1 bilhão. Em 2021, cinco anos depois, um período crítico pela pandemia, chegamos a R\$ 2 bilhões. Em 2023, pela primeira vez, dois anos depois, o patamar de R\$ 3 bilhões em prêmios foi ultrapassado. Por fim, em 2025, a expectativa é que o patamar de R\$ 4 bilhões seja alcançado, ou seja, uma evolução bem favorável.

Por exemplo, o **gráfico 5** compara a variação de prêmios, desde 2016, com a inflação e o faturamento de seguro no Estado de São Paulo. Como se observa, a variação acumulada dos prêmios da Aconsej-SP foi de mais de 257%, superando bem a evolução das duas outras variáveis relevantes obtidas para o mesmo período. No caso do faturamento do seguro no Estado de São Paulo, uma variação de 106%; e da inflação, 58%.

Gráfico 5 | Variação de Valores | 2016 a 2024





Em 2024, a receita de prêmios gerada pelas assessorias filiadas foi de R\$ 3,8 bilhões, com um crescimento de 14% em relação ao número de 2023, uma variação acima da taxa de inflação para o mesmo período. Em um cenário mais longo, uma taxa de evolução também mais favorável, superior inclusive à taxa de crescimento de receita do setor de seguros”

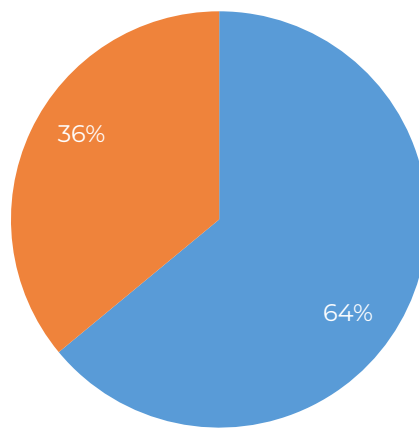
Distribuição Geográfica

O gráfico 6 mostra a distribuição de prêmios, segundo a origem geográfica dos mesmos.

Como se observa, a maior presença está nos negócios da Capital, com 60% a 65% dos negócios das filiadas. A diferença se situa no interior e fora do Estado.

Como comparação, é interessante notar que, quando avaliamos a proporção de receita de prêmios Capital/Interior de todo o setor de seguros como um todo do Estado de São Paulo, a relação é mais próxima de 50/50.

Gráfico 6 | Prêmios por Localização | Aconseg-SP | 2023



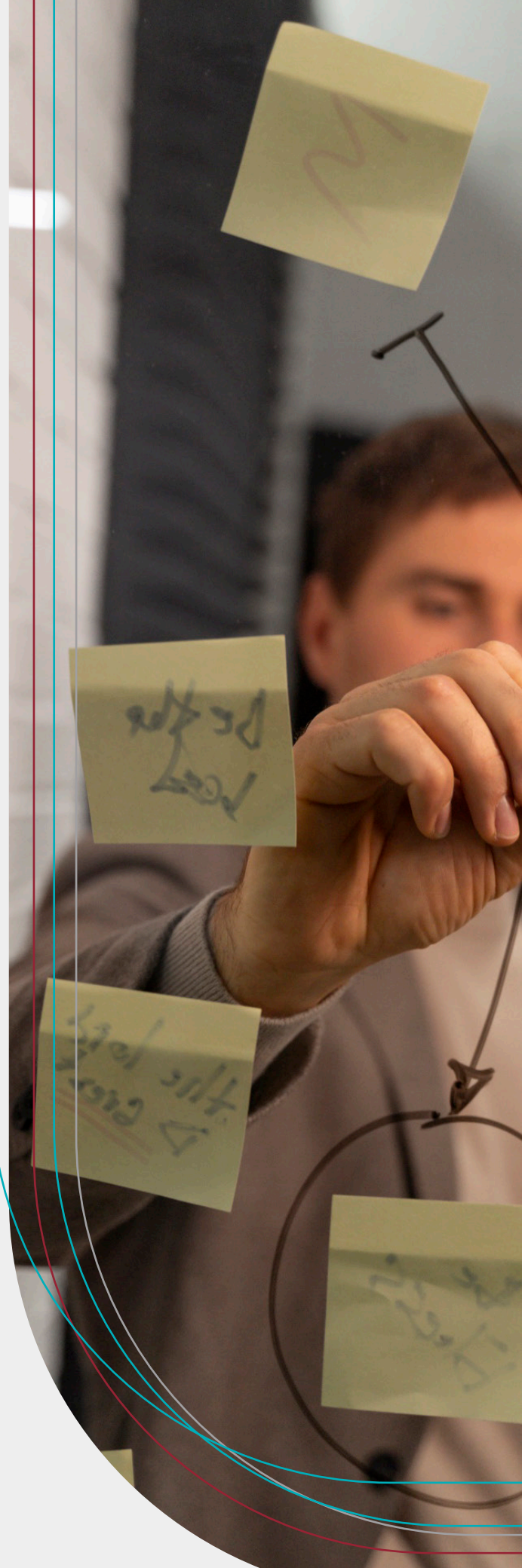
■ Capital SP ■ Demais

Produtividade das Assessorias

Um indicador interessante de se medir também com esses dados é a produtividade das assessorias, ou seja, o quanto elas produzem em função da quantidade de corretores e de funcionários. Como se observou anteriormente, esse ganho de escala tem acontecido com as seguradoras brasileiras nos últimos anos. Então, a comparação é oportuna.

No **gráfico 7**, temos o faturamento em prêmios por ano, em função da quantidade de colaboradores em uma assessoria, em números agregados. Em 2016, tal número médio estava um pouco acima de R\$ 2,5 milhões por colaborador. Já em 2024, o patamar ultrapassou o valor de R\$ 5 milhões, uma variação nominal de 92%, para uma inflação de 58% no mesmo período. Isso é equivalente a um ganho real de produtividade das assessorias filiadas, de 2016 a 2024, de 21%, um número coerente com a própria evolução da produtividade da estrutura interna das seguradoras, como visto anteriormente.

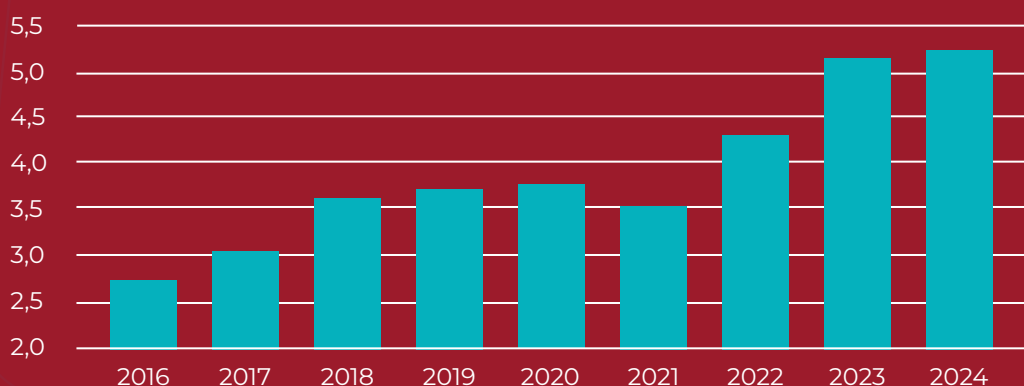
Também ao longo do tempo, observamos o aumento da produtividade média dos corretores ligados a uma assessoria. Hoje, em média e por ano, cada corretor alocado em uma assessoria produziria de prêmios uns R\$ 75 mil. Como já ressaltamos, esse é um valor médio, para servir apenas como referência de mercado.





Em 2016, a produtividade das assessorias estava um pouco acima de R\$ 2,5 milhões por colaborador. Em 2024, o patamar ultrapassou o valor de R\$ 5 milhões, uma variação nominal de 92%, para uma inflação de 58% no mesmo período”

Gráfico 7 | Receita de Prêmios/Colaboradores
(R\$ milhões/unidade)| Aconsej-SP

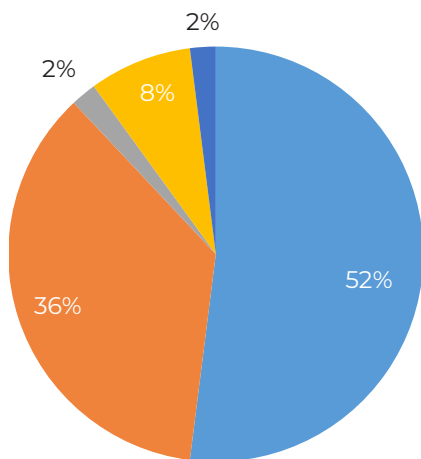


Perfil dos Ramos



O perfil dos ramos é um aspecto importante na análise das assessorias filiadas à Aconseg-SP, ou seja, quais são os tipos de negócios realizados e em que proporção. No **gráfico 8**, a composição desses valores em 2024.

Gráfico 8 | Prêmios | Aconseg-SP | 2024

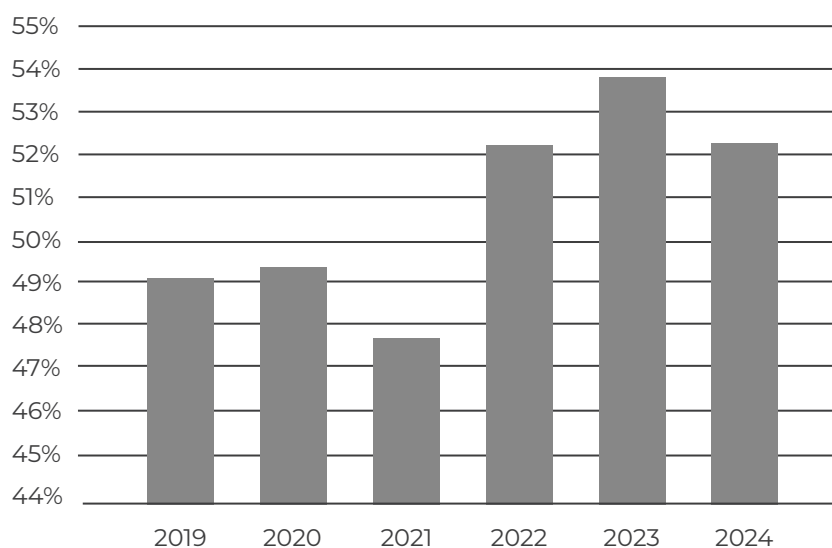


■ Automóvel ■ Saúde ■ Pessoas ■ RE ■ Demais

Aqui, a distribuição dos prêmios segundo os ramos de seguros – separados em Automóvel, Saúde, Pessoas, Ramos Elementares (RE) e os Demais Ramos. Esse critério tem sido usado desde o início do estudo, o que permite um histórico de dados bastante consistente. Observamos que, nesse momento, a liderança de ramos está dividida entre Automóvel (52% do total) e Saúde (com 36%).

Além disso, o **gráfico 9** mostra somente a evolução da proporção do ramo automóvel nos últimos anos, o principal das assessorias. É interessante fazer uma análise mais detalhada desse comportamento.

Em 2016, quando esse estudo começou a ser realizado, no meio da década passada, 58% dos prêmios das afiliadas vinham do seguro de Automóvel e 31% do segmento Saúde. Desde então, o mercado das filiadas, em termos de proporção dos ramos, foi se transformando aos poucos. O automóvel foi perdendo importância financeira relativa,

Gráfico 9 | Proporção Carteira Automóvel | Aconseg-SP

em uma tendência de todo o mercado segurador, ao contrário, por exemplo, do ramo Saúde. Registramos também o aumento na carteira de pessoas das assessorias, mas em valores absolutos bem menores.

Esse movimento pode ser explicado parcialmente como uma compensação dos diversos problemas enfrentados na segunda metade da década passada e, especificamente, a queda registrada no crescimento da indústria automobilística. Assim, as assessorias começaram a buscar outras opções de negócios.

Ao final de 2020, no momento mais crítico da pandemia, com a mobilidade das pessoas bastante reduzida, e a maioria das pessoas em casa, a participação nas carteiras das assessorias filiadas dos dois ramos principais (Automóvel e Saúde) chegou a ser quase idêntica, 45% em cada um.



Em 2016, quando esse estudo começou a ser realizado, no meio da década passada, 58% dos prêmios das afiliadas vinham do seguro de Automóvel e 31% do segmento Saúde. Desde então, o mercado das filiadas, em termos de proporção dos ramos, foi se transformando aos poucos”

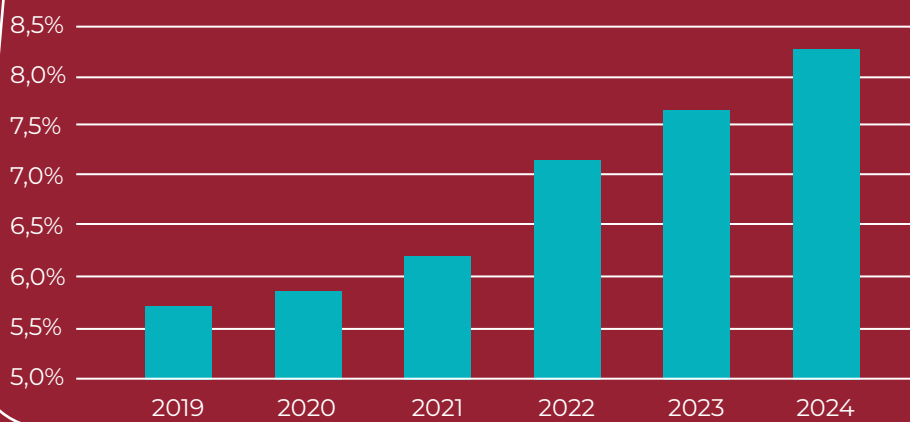
Desde então, porém, com a diminuição dos efeitos da pandemia e o maior desenvolvimento da economia, o ramo Automóvel veio recuperando aos poucos a sua posição anterior (em termos de quantidade e de preços), mas ainda sem atingir o nível existente no meio da década passada, de quase 60%. Atualmente, a participação nesse ramo no perfil da carteira das assessorias se situa entre 52% e 53% do total dos prêmios.

Ainda na análise desse ramo, podemos fazer uma última conta adicional, que é avaliar a participação da Aconseg-SP nos prêmios de seguro de Automóvel desse Estado. Tal situação está mostrada no **gráfico 10**. Em 2024, esse número correspondeu a 8,3% do valor de todo o Estado de São Paulo, contra 5,8% em 2019. Um

ganho expressivo de aumento de participação. Isso mostra que a queda relativa da carteira de automóvel nas filiadas da Aconseg-SP nos últimos anos foi menor do que o valor registrado no mercado total do Estado de São Paulo.



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



Faturamento por Seguradora

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

No cálculo, essa proporção é determinada em duas condições. Inicialmente, as operações totais e, em seguida, as operações excluindo os produtos de Saúde. Como se verá, a diferença na composição das seguradoras será marcante, dependendo de cada caso.

Assim, no gráfico 11, temos a participação, considerando o faturamento de todos os ramos.

A carteira de seguradoras parceiras das assessorias filiadas é bastante variada, com muitas opções de negócios. Mas, neste texto, só colocamos os valores das empresas mais representativas. Como se observa, as três primeiras seguradoras representam mais do que 60% do faturamento de todos os negócios das assessorias.

Já a [tabela 2](#) avalia o mesmo período citado anteriormente, só que agora excluimos o seguro saúde da receita de prêmios.

Agora, a liderança altera, e as três maiores seguradoras passam a ser Tokio, Suhai e Bradesco, com 70% das operações.

Gráfico 11 | Distribuição de Prêmios | Aconseg-SP | 2024

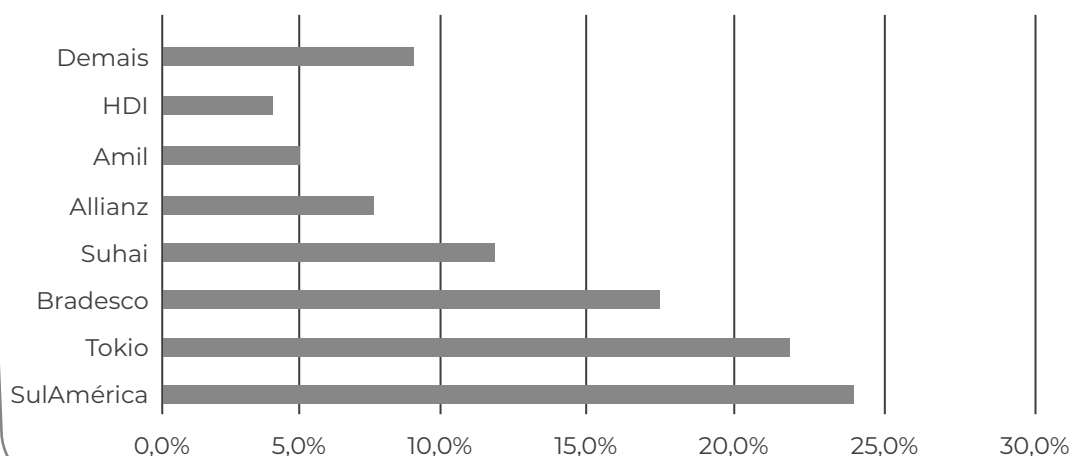




Tabela 2 | Distribuição dos Prêmios | Sem Saúde | Aconseg-SP | 2024

	SEGURADORAS	PARTICIPAÇÃO %
1	Tokio	34%
2	Bradesco	18%
3	Suhai	18%
4	Allianz	11%
5	HDI	7%
6	Zurich	3%
7	Mitsui	1%
8	MAPFRE	1%
9	Essor	1%
	Demais	6%
	Total	100%

Expectativa de Crescimento

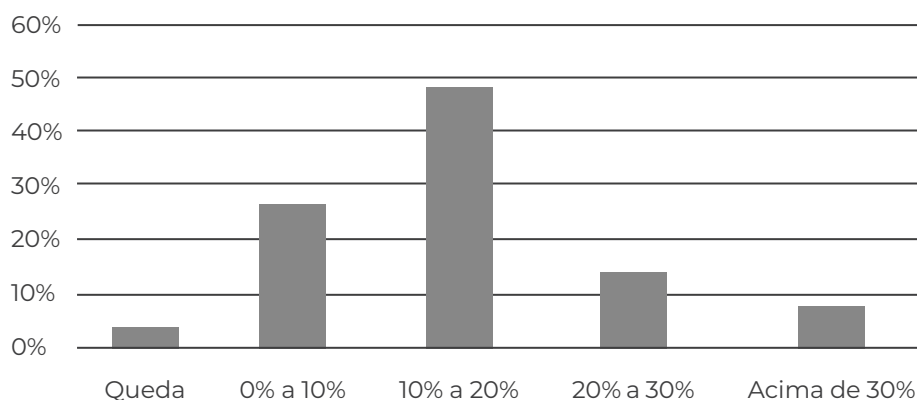
As assessorias responderam a uma pergunta sobre quais eram as suas previsões de crescimento de prêmios para o ano de 2025, com relação ao ano anterior. Os dados estão no **gráfico 12**.

Pelos números, 49% das empresas acham que a variação será de 10% a 20%, vindo logo a seguir a previsão de 0% a 10%, com 27% do total das respostas das assessorias.

Considerando a média de tais números, 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.

Como ilustração, é importante registrar que essa mesma pergunta foi repetida do Relatório anterior. Naquela época, a previsão era de uma variação de prêmios de 13% para 2024. Agora, o valor real encontrado nesse texto foi de 14%, o que sinaliza um alto grau de precisão nas avaliações das assessorias.

Gráfico 12 | Expectativa de Crescimento para 2025 | Aconseg-SP



Interação com TI

Uma pergunta estratégica que foi feita nesse questionário foi o nível de conhecimento e as expectativas das assessorias em relação a dois assuntos tecnológicos bastante falados no momento: a Inteligência Artificial (IA) e o Open Insurance (OI).

As opções eram avaliar, em relação a cada assunto citado, o grau de conhecimento atual e, em seguida, qual será a sua importância no futuro, com as seguintes possibilidades de respostas, conforme a **tabela 3**.

Tabela 3 | Possibilidade de Respostas | Interação com TI

Conhecimento	Nota
Sei muito pouco, ainda não me interessei	1
Sei alguma coisa do assunto	2
Sei bem do assunto	3
Sei muito bem do assunto, estou acompanhando com atenção	4
Importância	Nota
Não tenho ideia	0
Sem Importância	1
Pouco importante	2
Importante	3
Muito importante	4

Os indicadores estatísticos das respostas – média e mediana - estão apresentados na **tabela 4**. Dependendo da opinião da assessoria, haveria uma nota distinta em cada caso.



Tabela 4 | Possibilidade de Respostas | Interação com TI

Mediana	Conhecimento	Importância
IA	2,0	4,0
OI	2,0	3,0
Média	Conhecimento	Importância
IA	2,6	3,7
OI	2,5	3,1

Na análise dos dados, os seguintes pontos podem ser destacados:

- Em termos de conhecimento sobre os dois assuntos, as condições são bastante similares, tanto em OI, como em IA. A opinião mais comum é a assessoria saber alguma coisa sobre tais temas, isto é, um grau de conhecimento médio.
- Em termos de importância no futuro, ambos os assuntos são considerados relevantes pelas assessorias, mas a Inteligência Artificial ganha um destaque maior. Pelo menos essa é a impressão no momento.

Opinião Estratégica



Tabela 5 | Perguntas | Opinião Estratégica | Assessorias

Temas	Opinião Estratégica
1	Estratégia de diversificação de produtos nas assessorias como algo relevante para os negócios
2	Estratégia de “cross selling” de produtos nas assessorias
3	Em 2024, a Aconseg-SP promoveu um evento visando estimular a entrada maior das assessorias em seguro de vida. Como você avaliou tal evento?

Nesse item do questionário, foram discutidas as posições das assessorias sobre três temas estratégicos relevantes, conforme a [tabela 5](#).



Os resultados estão apresentados na **tabela 6**, com cinco opções de respostas.

Na análise dos números, vemos que, de modo geral, os três temas são importantes para as assessorias. Especialmente, a política de “cross selling” de outros produtos. Nesse caso, 84% das respostas disseram que esse assunto é muito importante, perto da unanimidade.

Tabela 6 | Respostas | Opinião Estratégica | Assessorias

	Diversificação	Cross Selling	Eventos Aconsej-SP
Muito importante	76%	84%	65%
Importante	22%	14%	27%
Relativamente Importante	3%	3%	8%
Não é importante	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%

Pela sua importância, a análise estratégica desse assunto, em particular, já foi abordada em outros estudos. Por exemplo, no relatório anterior, foi perguntado quais as melhores estratégias para as assessorias terem sucesso nessa área.

Nesse caso, as atitudes mais citadas seriam a de aumentar a divulgação entre os parceiros e melhorar o treinamento para corretores e colaboradores. Por outro lado, a contratação de novos colaboradores, nesse momento, não teria sido muito considerada como uma estratégia tão válida pelas assessorias.

Aconseg-SP no Vida



Foi com o objetivo de auxiliar o corretor no cross-selling e oferecer uma proteção de extrema importância ao seu segurado que organizamos o evento 'O corretor no seguro de vida' em 2024"

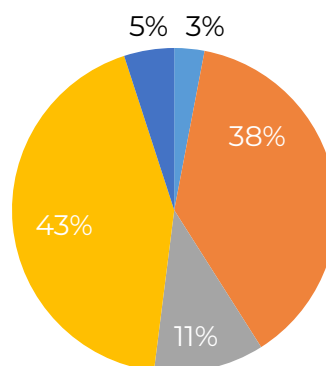
Sucessão Empresarial

Um último questionamento desse estudo foi avaliar como estão os procedimentos da assessoria em relação à sucessão empresarial, lembrando que algumas dessas empresas têm estrutura familiar.

Houve cinco opções de respostas, conforme o **gráfico 13**.

Como se pode observar, em 43% delas, esse modelo está funcionando, tudo já foi definido para passar os negócios para as novas gerações. Em outras 11%, o processo foi iniciado, mas ainda não foi concluído. Por fim, em 38% delas, ainda nada foi feito, mas há interesse por parte das assessorias em tal assunto. Esses números mostram a preocupação dessas empresas com o tema em questão.

Gráfico 13 | Posição das Assessorias | Sucessão Empresarial



- Não tenho e não tenho interesse
- Não tenho, mas tenho interesse
- Processo iniciado, mas não concluído
- Já está funcionando
- Nunca pensei nisso

aconsegsp.com.br
facebook.com/Aconsegsp
instagram.com/aconseg_sp
linkedin.com/in/aconseg-sp



RENASEG



ACONSEG SP



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

Responsável Técnico
Francisco Galiza

ACONSEG SP



“

Como podemos ver
neste relatório, as
assessorias ajudam o
corretor a prospectar
mais negócios e a focar
em sua atividade como
agente do bem-estar
social e propagador da
cultura do seguro”

Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP

LEIA OS RELATÓRIOS ANTERIORES

