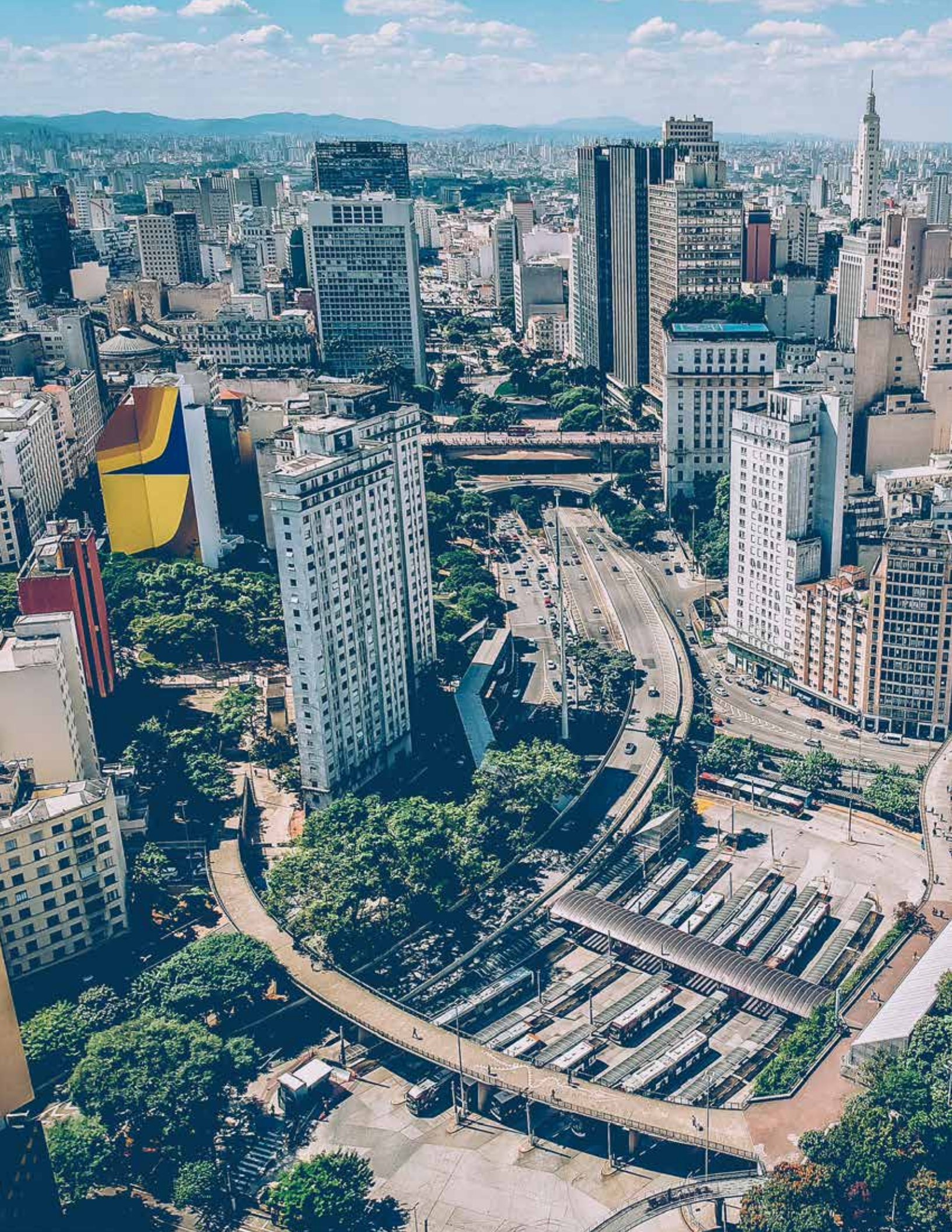


3º RELATÓRIO
ACONSEG-SP - 2018
**O MERCADO
DE ASSESSORIAS
E CONSULTORIAS
NO ESTADO DE SP**

ACONSEG[®] SP





SUMÁRIO

- 04 INTRODUÇÃO
- 06 RELATÓRIOS ANTERIORES
- 09 CONTEXTO INSTITUCIONAL
- 10 RECURSOS HUMANOS E TREINAMENTO
- 17 ESTRATÉGIA EM SEGURO DE PESSOAS
- 19 INFORMAÇÕES ECONÔMICAS
- 27 CONFIANÇA E PROJEÇÕES
- 29 CONCLUSÕES

INTRODUÇÃO



Essa é a terceira versão desse estudo.

Desde 2016, ACONSEG-SP (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de SP) divulga anualmente esse relatório, visando entender e mostrar, entre outros aspectos, o comportamento, as demandas e os desafios das suas associadas. Esse tipo de texto serve como um roteiro para que o mercado compreenda melhor essas entidades. Assim como nas duas versões anteriores, esse trabalho é composto por uma parte teórica e outra correspondendo a questionário enviado a todas as assessorias, que o respondem em caráter sigiloso. Somente os dados agregados dessa pesquisa são divulgados.

Assim, tal estudo se divide da seguinte forma, além dessa introdução. No capítulo 2, um resumo de alguns conceitos abordados nos textos anteriores. No capítulo 3, avaliamos o contexto institucional dessa entidade em particular.

No capítulo 4, um perfil das filiadas, em termos de recursos humanos - funcionários e quantidade de corretores -, além da análise dos treinamentos realizados. No capítulo 5, a análise da estratégia das assessorias no segmento de seguro de pessoas. No capítulo 6, um resumo das informações econômicas enviadas pelas assessorias, como faturamento por ramos e por seguradoras.

No capítulo 7, o cálculo de um índice de confiança para essas empresas, visando medir as expectativas das mesmas com relação ao ano de 2018. Além disso, projeções para o segmento. Por fim, no capítulo 8, as conclusões.

Naturalmente, agrademos o apoio das associadas e, em particular, da diretoria executiva da ACONSEG-SP, na realização desse estudo.



RELATÓRIOS ANTERIORES

Nos dois textos anteriores (de 2016 e 2017)^{1 2}, foram feitas diversas análises sobre esse segmento. Naturalmente, elas não serão aqui repetidas integralmente. Porém, achamos oportuno ressaltar apenas cinco conclusões já abordadas.

A) Tendências do Setor de Seguros

Na **tabela 1**, em termos simplificados, podemos resumir as quatro principais tendências do setor de seguros, segundo as opiniões colhidas junto às assessorias.

Tabela 1 – Tendências do Setor de Seguros – Filiadas da ACONSEG-SP

Número	Tendências
1	<i>Aumento da utilização do instrumento “on line”.</i>
2	<i>Diversificação dos produtos, além da carteira de automóvel.</i>
3	<i>Crescimento do canal assessoria.</i>
4	<i>Grande potencial do setor de seguros.</i>

Desde que elas foram feitas, essas previsões estão se confirmando.

B) Perfil das Carteiras

Os ramos mais importantes das assessorias são os de automóvel e saúde. Em função disso, três pontos a acrescentar. Primeiro, a proporção do automóvel tem diminuído ao longo do tempo, em uma estratégia de diversificação de carteira das empresas. Segundo, a produção de seguro de pessoas ainda é relativamente pequena, o que sinaliza uma oportunidade de negócios.

¹ http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/relatorio_aconseg_2017.pdf

² http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/Relatorio_Aconseg_SP.pdf

Essa tem sido uma meta importante da associação. Por último, o desejo de diversificação da carteira é quase uma unanimidade entre as assessorias, em pesquisas realizadas.

C) Recursos Humanos

As assessorias filiadas geram, em média, quase 400 empregos diretos, número que sofreu poucas variações significantes nos últimos dois anos. Já a quantidade de corretores como um todo tem aumentado de forma mais rápida nos últimos anos. Outro ponto a citar é que a política de treinamento tem se intensificado, e os primeiros resultados já são bem satisfatórios.

D) Expectativas Futuras

As expectativas das assessorias são bem positivas com relação ao futuro, tanto em relação ao setor de seguros, como para o seu negócio especificamente. Essa conclusão é função possivelmente do crescimento que essas entidades têm tido, acima da média do mercado segurador brasileiro.

E) Desafios do Segmento

Na **tabela 2**, um resumo com os dez principais desafios do setor de assessorias de seguros, também segundo as opiniões colhidas com as mesmas companhias. Essa conclusão foi obtida a partir de pesquisas realizadas com as próprias assessorias.



Tabela 2 – Desafios das Assessorias – Filiadas da ACONSEG-SP

Número	Desafios
1	<i>Conseguir aumentar a variedade de produtos</i>
2	<i>Apoio no desenvolvimento de novos produtos.</i>
3	<i>Ampliar a relação com as seguradoras.</i>
4	<i>Busca de novas seguradoras para parcerias.</i>
5	<i>Incrementar o alcance político.</i>
6	<i>Melhor capacitação da mão de obra.</i>
7	<i>Corretores alinhados e incentivados.</i>
8	<i>Diferencial no atendimento.</i>
9	<i>Preocupação com os custos de operação.</i>
10	<i>Competição com outros segmentos.</i>



CONTEXTO INSTITUCIONAL

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (ACONSEG-SP) foi fundada em 2003, com a presença de 14 sócio-fundadoras. Hoje, há 25 associadas.

Abaixo, na **tabela 3**, os objetivos da entidade, segundo o texto extraído de seu próprio estatuto de criação.



Tabela 3 – Objetivos - Estatuto – ACONSEG-SP

Número	Objetivos
1	<i>Congregar as empresas associadas, visando a solução de problemas comuns, defender seus direitos e interesses coletivos, bem como promover a expansão de suas atividades</i>
2	<i>Estudar os assuntos relacionados com a atividade de assessoria e consultoria de seguros, principalmente no que se refere às relações com seguradoras, corretores de seguros e órgãos públicos vinculados ao setor</i>
3	<i>Cooperar para o aprimoramento técnico dos métodos de produção de seguros, de modo a alcançar maior produtividade e melhores padrões de desempenho</i>
4	<i>Contribuir para a melhoria da eficiência da gestão de seguradoras e de corretores de seguros, com o conseqüente aumento de sua participação na economia nacional</i>
5	<i>Colaborar com o constante aperfeiçoamento dos sistemas de trabalho, que permita o envolvimento de seguradoras e corretoras de seguros</i>

Segundo a associação, esse modelo de operação traz diversas vantagens, tanto para os corretores de seguros, como para as seguradoras. Por exemplo, no caso das corretoras, um suporte operacional e comercial mais eficiente, o uso de uma melhor tecnologia disponível e a redução de tempo e de custos administrativos.

Já para as seguradoras, para citar alguns fatos, a economia de recursos, o incremento da produção por novos corretores, a fidelização de corretores nas seguradoras, além de facilitar a comunicação das seguradoras com a base dos corretores das assessorias.



RECURSOS HUMANOS E TREINAMENTO

Nesse capítulo, apresentamos um perfil das assessorias, em termos de Recursos Humanos, além da análise de seu treinamento. O capítulo é dividido em três itens: Estrutura Interna, Corretores e Treinamento.

A) Estrutura Interna

Atualmente, das 25 assessorias associadas existentes, dezoito delas (72% do total) têm um escritório; cinco delas têm dois escritórios (20%); e duas têm três escritórios (8%). Ou seja, no total 34 escritórios.

Na **tabela 4**, a evolução total da quantidade de funcionários nos últimos três anos. Eles são separados pelas áreas em que trabalham: operacional ou comercial. Na tabela 5, a evolução relativa desses valores, tomando como base o ano de 2016 igual a 100.

Tabela 4 – Quantidade de Funcionários - Assessorias

Funcionários	2016	2017	2018
<i>Funcionários Operacionais</i>	197	188	189
<i>Funcionários Comerciais</i>	187	192	202
<i>Funcionários Totais</i>	384	380	391

Tabela 5 – Evolução Proporcional - Funcionários - Assessorias

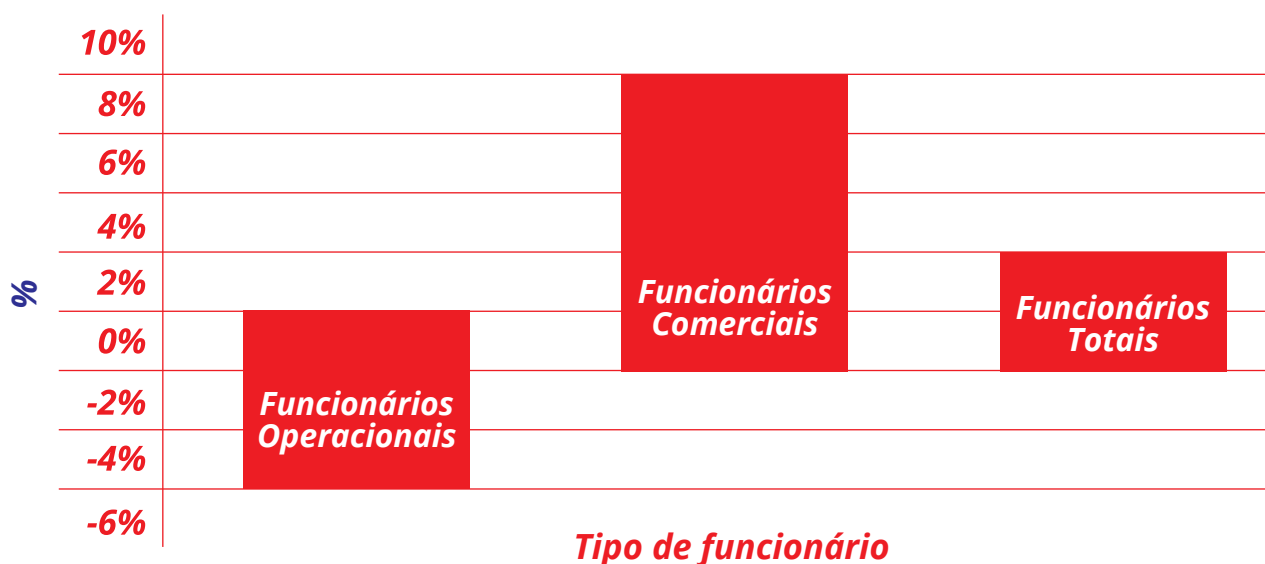
Funcionários	2016	2017	2018
<i>Funcionários Operacionais</i>	100	95	96
<i>Funcionários Comerciais</i>	100	103	108
<i>Funcionários Totais</i>	100	99	102



Na análise dos dados, observamos o seguinte. Em 2018, temos 391 funcionários, sendo que 52% deles atuam na área comercial. Esse número é 2% maior do que o valor de 2016. Em 2017, houve queda de 1% na quantidade total de funcionários, trajetória revertida em 2018.

Segundo o tipo de funcionário, a evolução foi assimétrica. De 2016 para 2018, houve queda de 4% nos funcionários operacionais, mas tivemos um crescimento de 8% nos funcionários comerciais no mesmo período. Isso está representado no **gráfico 1**.

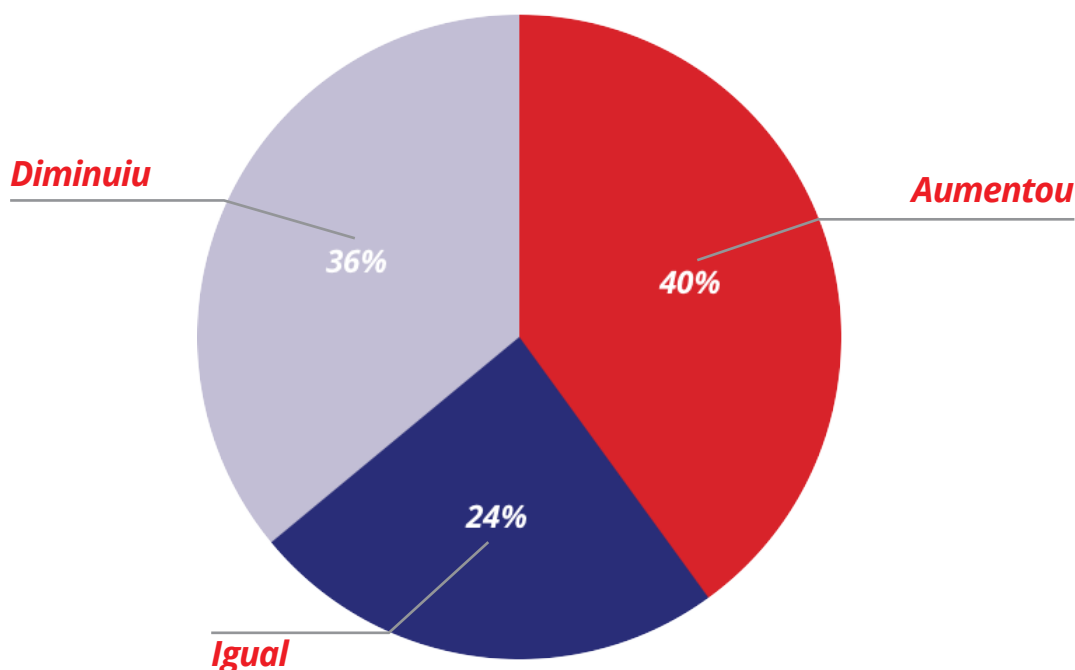
Gráfico 1 – Variação dos funcionários das assessorias - 2016 para 2018



Ressaltamos que não houve perfeita simetria nessa evolução dos funcionários comerciais no grupo das assessorias (+8%, de 2016 para 2018), pois parte das mesmas não teve esse crescimento.

Por exemplo, no **gráfico 2**, mais detalhes nessa linha, com a disposição das assessorias com alteração na quantidade de funcionários comerciais. Por exemplo, em 40% delas, a maioria, houve aumento, mas em 24% houve queda de funcionários. Em 36% das 25 assessorias, a quantidade não se alterou.

Gráfico 2 – % Assessorias - Variação de Funcionários Comerciais 2016 para 2018

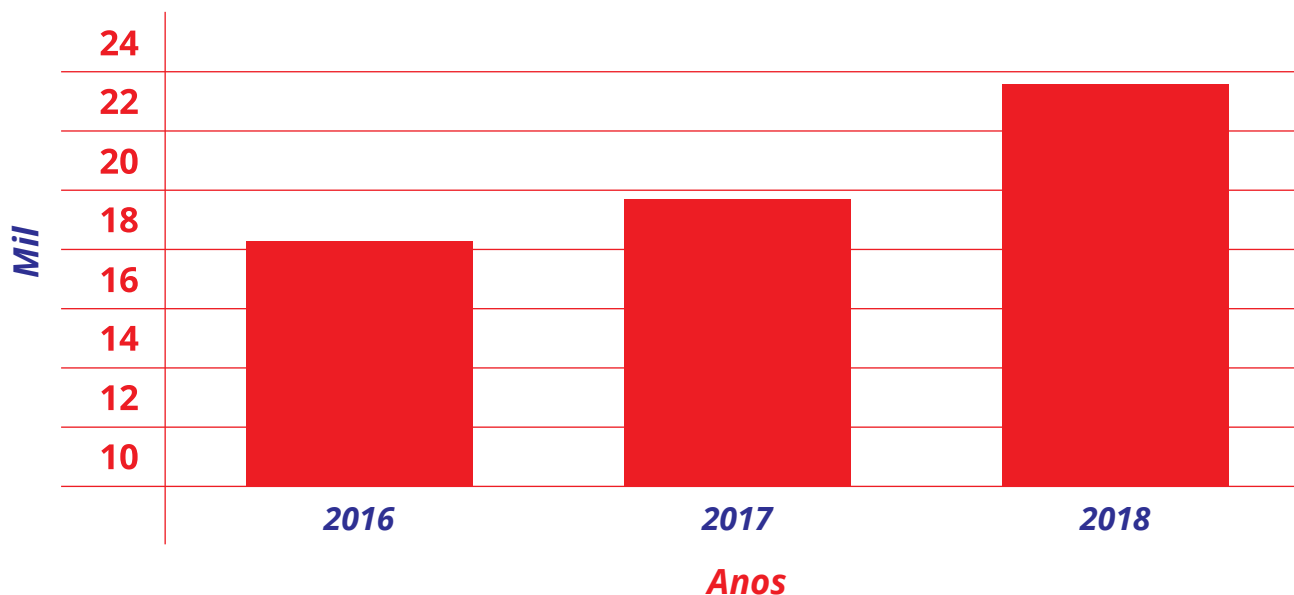


B) Corretores de Seguros

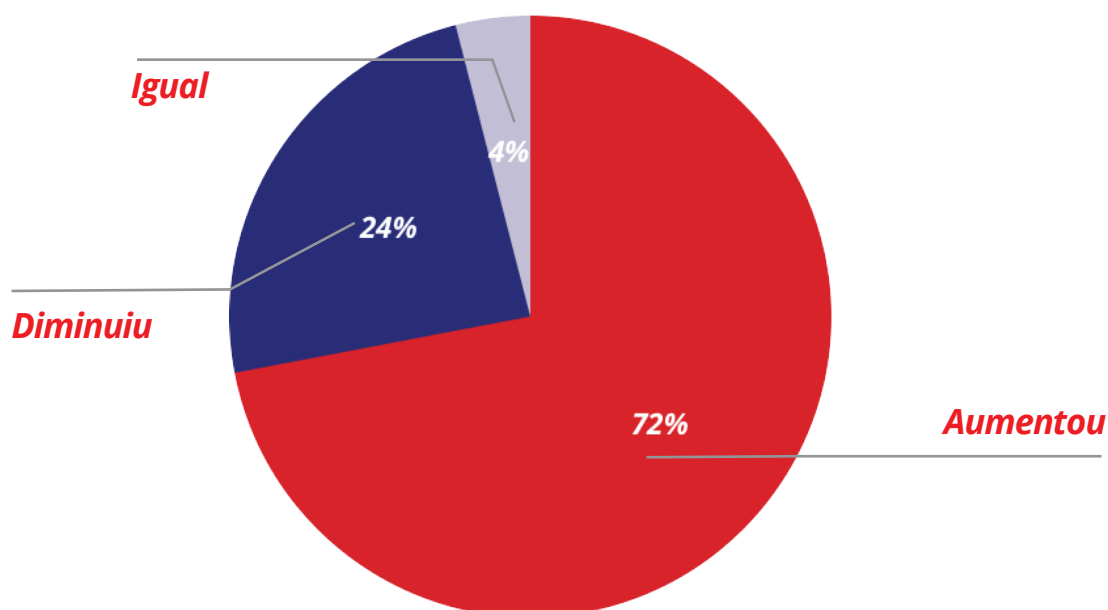
Atualmente, as assessorias trabalham com quase 22 mil corretoras, com uma forte evolução total nos últimos anos. Nos últimos dois anos, houve um aumento de 35% nessa quantidade. Em 2016, havia 16 mil corretores. Essa evolução está mostrada no **gráfico 3**.

Ou seja, em 2018, em média, cada assessoria opera com 700 a 800 corretores. Lembramos que esse aumento na quantidade de corretores é uma das metas estratégicas da entidade, ao promover a ampliação da base de corretores.

Outro aspecto interessante desse número é que, pelo cadastro de distribuição de material informativo, há menos de 10 mil corretores distintos na base das empresas. Fazendo as contas, na média, cada corretora trabalharia com aproximadamente duas assessorias ao mesmo tempo. Esse fato ressalta o aspecto de que os corretores não precisam necessariamente centralizar as suas operações em uma só assessoria.

Gráfico 3 – Quantidade de Corretores - Assessorias

Como no caso dos funcionários, não existe uma completa homogeneidade nessa evolução. Por exemplo, das 25 assessorias filiadas, 72% (a grande maioria) afirmaram que a sua base de corretor aumentou em 2018, em relação ao ano de 2016; em 4% delas o montante ficou igual e apenas 24% informaram que esse número diminuiu. Essa situação está mostrada no **gráfico 4**.

Gráfico 4 – Corretores nas Assessorias - 2016 para 2018

C) Treinamento

As assessorias têm incentivado uma política de treinamento para a sua equipe interna e para seus corretores, estando satisfeitas com os resultados já obtidos (aspecto já abordado em relatório anterior). Nesse sentido, foi feito um questionamento específico nesse texto sobre o montante desse treinamento, conforme a **tabela 6**.

Tabela 6 – Evolução Proporcional - Funcionários - Assessorias

Do total da Equipe Interna/Corretores	Opção	Tempo de treinamento por pessoa	Opção
De 80% a 100%		Mais de 20 horas por mês	
De 60% a 80%		De 15 a 20 horas por mês	
De 40% a 60%		De 10 a 15 horas por mês	
De 20% a 40%		De 5 a 10 horas por mês	
De 0 a 20%		Até 5 horas por mês	

Na primeira coluna de respostas, temos qual o percentual total da quantidade da equipe interna e dos corretores que era treinada. Na segunda coluna, quanto tempo por mês, em cada caso. Essas perguntas se referem aos últimos 12 meses.

As respostas agregadas estão nas **tabelas 7 e 8**.

Tabela 7 – Proporção das Pessoas Treinadas - Assessorias

Proporção das Pessoas	Equipe Interna	Corretores
80% a 100%	80%	12%
60% a 80%	12%	24%
40% a 60%	4%	12%
20% a 40%	4%	32%
Até 20%	0%	20%
TOTAL	100%	100%
Média da Proporção	84%	45%

Tabela 8 – Horas por Mês Treinadas - Assessorias

<i>Horas por mês</i>	<i>Equipe Interna</i>	<i>Corretores</i>
> 20 horas	12%	0%
Entre 15 e 20 horas	8%	4%
Entre 10 e 15 horas	16%	12%
Entre 5 e 10 horas	32%	28%
< 5 horas	32%	56%
TOTAL	100%	100%
<i>Média (Horas por Mês)</i>	10%	6%

Em função desses números, os seguintes aspectos podem ser destacados:

- Inicialmente, vemos que 80% das assessorias treinaram mais do que 80% dos seus funcionários. Esse é um número bem relevante. Em termos médios, 84% dos funcionários das assessorias foram treinados nos últimos 12 meses. No caso dos corretores de seguros, esse número é um pouco menor. No total, 45% dos corretores que operam com as assessorias tiveram algum treinamento nesse mesmo período.
- A tabela seguinte apresenta o tempo médio de treinamento em cada caso. No caso dos funcionários, o montante é de 10 horas por mês, mas variando bem tal valor de assessoria para assessoria. Por exemplo, 12% das assessorias informaram que treinaram mais de 20 horas por mês, enquanto 32% das assessorias informaram que treinaram menos de 5 horas. No caso dos corretores, o volume médio de treinamento é de 6 horas por mês, praticamente a metade do tempo médio dos funcionários.



ESTRATÉGIA EM SEGURO DE PESSOAS

Atualmente, uma preocupação grande das assessorias é avaliar quais as maiores dificuldades na venda de seguro de pessoas. Inclusive, a associação vem desenvolvendo uma campanha institucional para este fim, denominada “Diga Sim ao Seguro de Vida”.

Em vista disso, houve nesse texto uma pergunta específica abordando esse aspecto, conforme descrito na **tabela 9**.

Tabela 9 – Maiores dificuldades na venda de Seguro de Pessoas

Motivos
<i>O corretor de seguros que opera com a associada até tem interesse, mas opera com pouco treinamento e então não vende.</i>
<i>O corretor de seguros que opera com a associada até tem interesse, mas acha que a comissão é baixa e então não vende.</i>
<i>Apesar de todos os esforços, o corretor ainda não tem muito interesse em vender esse produto, sem nenhum motivo econômico aparente. Um problema cultural ou de costume.</i>
<i>O tipo de segurado que faz seguro com a corretora que opera com a assessoria não tem interesse nesse tipo de produto.</i>
<i>As próprias assessorias ainda não têm muito interesse em comercializar seguro de vida.</i>
<i>Os seguros de vida comercializados pelas associadas não são apropriados. Ou seja, caros ou coberturas não condizentes.</i>
<i>As seguradoras não se empenham o suficiente para que a venda seja mais bem sucedida.</i>
<i>Não existe problema. Apenas uma questão de tempo para que a venda aumente bastante.</i>

As assessorias podiam escolher, no máximo, até dois motivos, dentre as oito opções da tabela. As respostas mais comuns estão apresentadas na **tabela 10**.

Tabela 10 – Dificuldades – Seguro de Pessoas

Motivos	Distribuição %
<i>Problema cultural ou costume</i>	53%
<i>Não existe problema, o tempo vai resolver</i>	20%
<i>Corretor com interesse, mas sem treinamento</i>	8%
<i>Corretor com interesse, mas dá muito trabalho</i>	7%
<i>Seguradoras não se empenham</i>	7%
<i>Demais</i>	5%
TOTAL	100%



Mais da metade das assessorias acreditam que não existe, de fato, nenhum motivo econômico que impeça a venda desses produtos. Ou seja, não há dificuldades com comissões, treinamento, produto caro, etc. Tudo deriva de um componente cultural ou costume dos corretores de seguros.

Em um segundo nível, com 20% das respostas, há um otimismo claro, onde não existe problema nenhum, nem mesmo cultural, e que tudo vai se resolver com o tempo. As respostas restantes (quase 30% das assessorias) acreditam que, ao contrário, existe um problema real a ser enfrentado, variando de caso a caso.

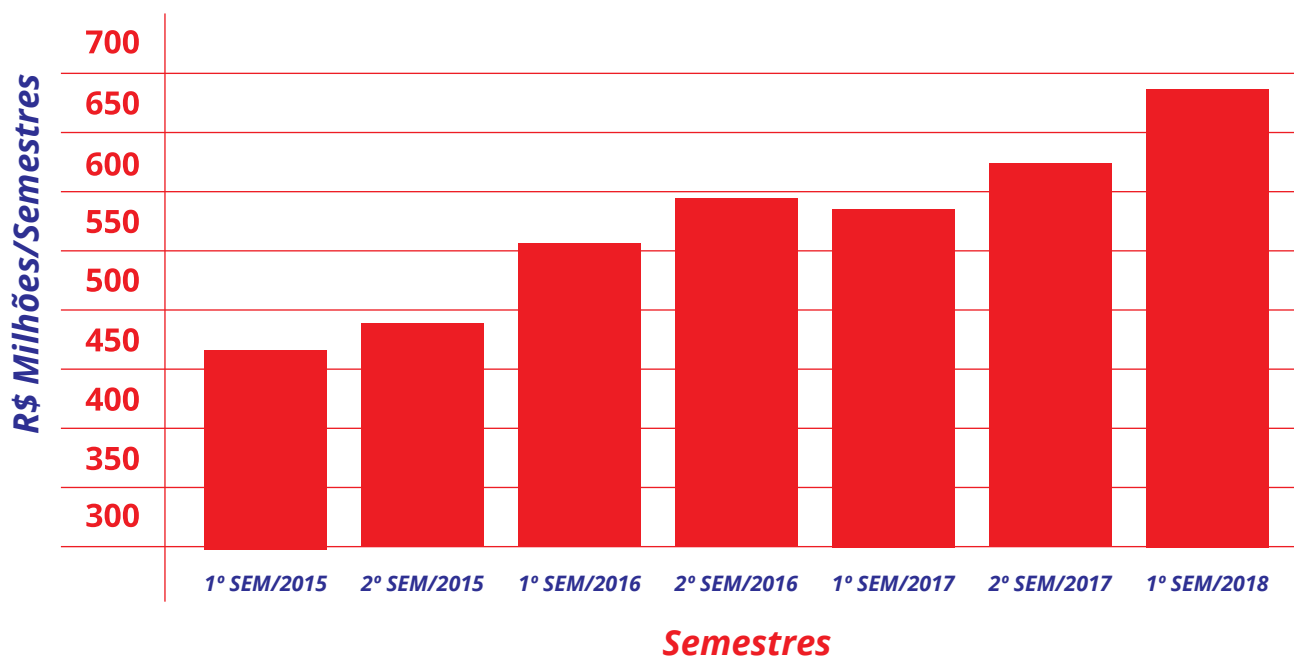
É interessante acompanhar as respostas das assessorias nos próximos relatórios para avaliar se essa opinião permanece a mesma.

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

A) Faturamento Total

Nesse capítulo, avaliamos as informações econômicas das assessorias. Ressaltamos que todos os dados individuais das empresas são sigilosos, só podendo ser divulgados nesse relatório os valores agregados. Assim, avaliamos nesse texto a tendência do setor em caráter institucional.

Gráfico 5 – Prêmios Semestrais - Assessorias



Inicialmente, temos no **gráfico 5** a evolução dos prêmios faturados das assessorias em termos semestrais, desde 2015. Como se observa, a trajetória é crescente. No primeiro semestre de 2015, os prêmios foram R\$ 463 milhões, passando para R\$ 641 milhões no primeiro semestre de 2018 - uma variação de 38%. Como comparação, nesse mesmo período, a inflação acumulada foi de 17%³ e o mercado segurador brasileiro cresceu 21%⁴.

Outro aspecto avaliado no estudo foi entender a distribuição geográfica dos prêmios. Essa situação está representada no **gráfico 6**. Na pesquisa, duas opções geográficas foram oferecidas: capital e interior. Atualmente, aproximadamente 70% dos prêmios de seguros das assessorias filiadas vêm da capital do Estado de São Paulo, enquanto 30% vêm do interior.

Na média, uma relação 70-30. De um modo geral, essa proporção está se mantendo ao longo do tempo, desde que esse estudo foi iniciado, há três anos.

É interessante observar que, quando avaliamos a proporção de receita de prêmios de seguros de tal Estado, conforme as estatísticas oficiais do setor e comparando a Capital e o Interior, a relação é mais próxima de 50-50⁵. Ou seja, teoricamente, haveria um bom potencial de crescimento das assessorias no interior do Estado de São Paulo.

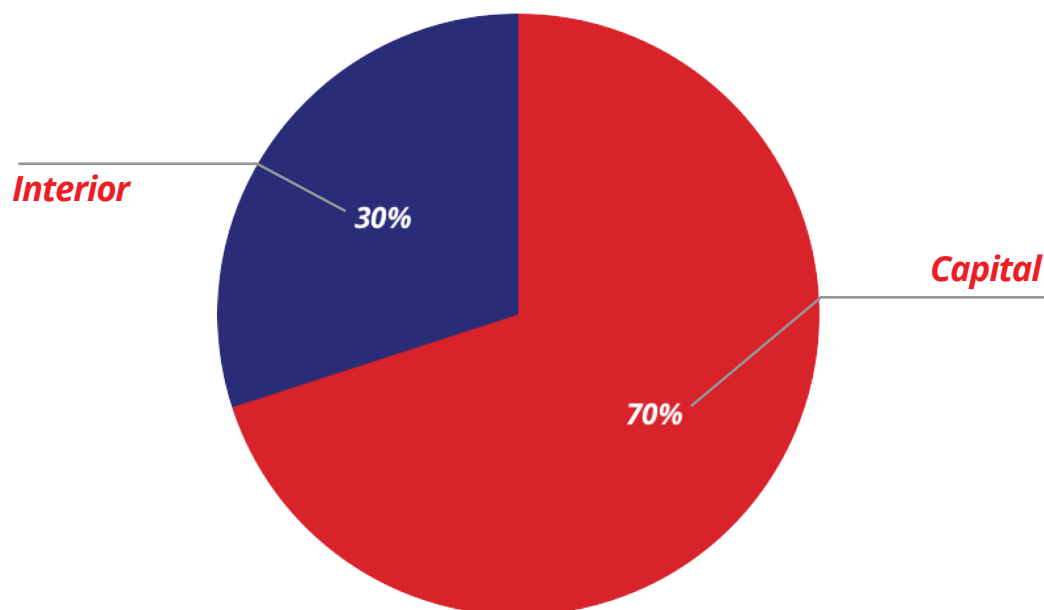


³Consideramos a variação acumulada do IPCA médio dos primeiros semestres de 2015 e 2018.

⁴Consideramos a variação dos prêmios de 2014 para 2017, 3 anos, sem considerar VGBL e o DPVAT nessa conta.

⁵Como referência nesse cálculo, considera-se a proporção dos seguros de veículos por regiões, segundo as informações divulgadas pela SUSEP.

Gráfico 6 – Distribuição dos Prêmios - Assessorias - Geografia

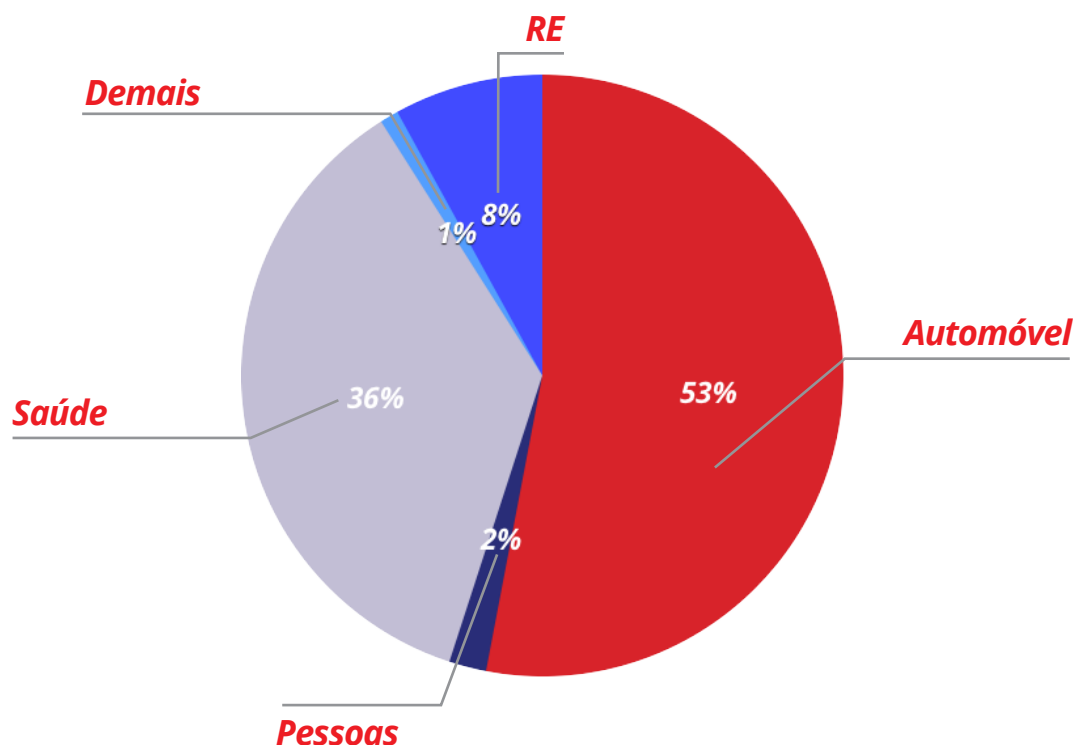


B) Faturamento por Ramos

Nesse item, avaliamos a distribuição dos prêmios segundo os ramos de seguros – separados em Automóvel, Saúde, Pessoas, Ramos Elementares (RE) e Demais. Assim, o gráfico 7 apresenta a distribuição desses prêmios por ramos de seguros no 1º semestre de 2018. Aqui, 53% dos prêmios das empresas são do ramo automóvel, vindo a seguir o ramo saúde, com 36%.



Gráfico 7 – Distribuição dos Prêmios - Ramos - 1º Semestre/2018



No mercado de seguros como um todo, como comparação, segundo o estudo Ranking das Seguradoras do SINCOR-SP ⁶, os ramos automóveis, saúde e pessoas representam, respectivamente, 24%, 27% e 27%, do total do segmento de seguros.

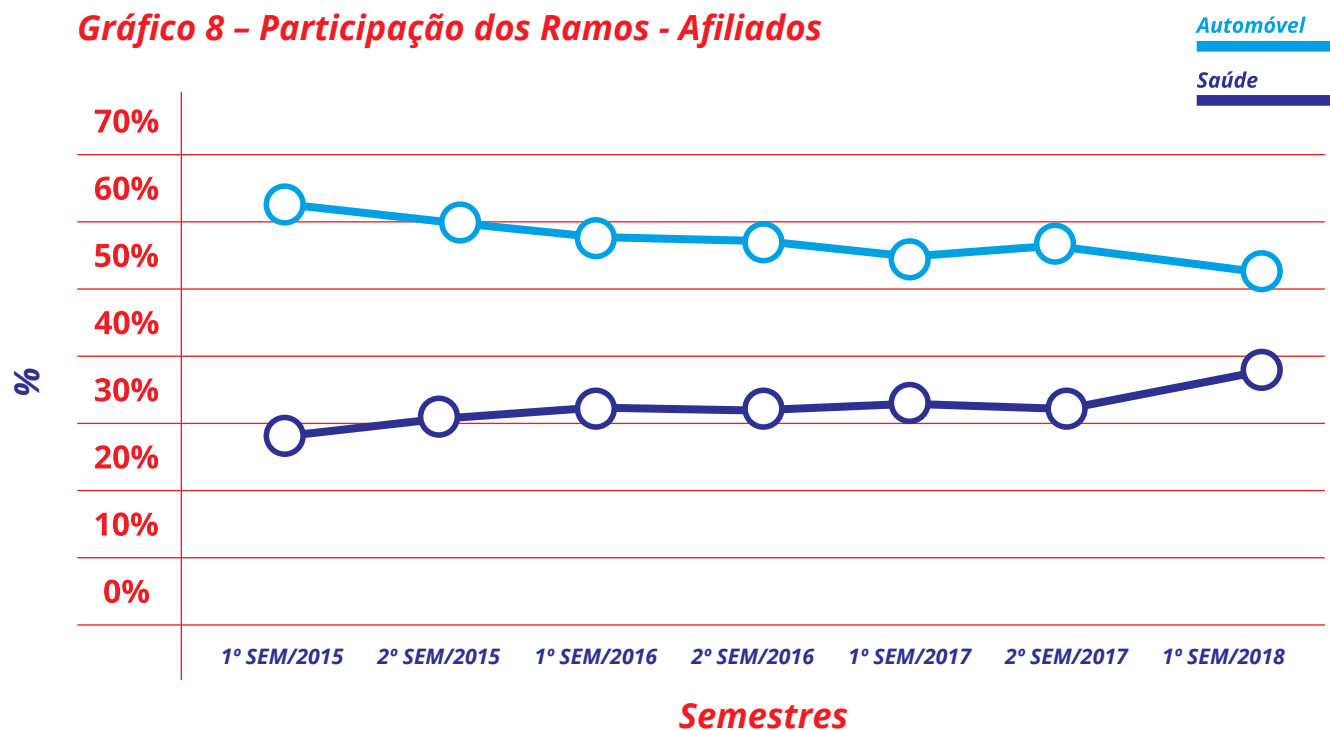
Essa distribuição mostra a importância que os ramos saúde e automóvel têm na receita das assessorias; ao contrário do ramo de pessoas, cuja presença é menor, embora tenha havido progressos. Nas afiliadas, no 1º semestre de 2018, tal ramo de seguros faturou R\$ 13 milhões, 74% maior do que o valor do 1º semestre de 2015. Ainda comparando, nesse mesmo ramo de seguros, do 1º semestre de 2016 para o 1º semestre de 2017, a variação foi de 27%; já a variação dos últimos doze meses foi de 33%.

³<http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2018/06/rankbra1217a.pdf>

Atualmente, o ramo de pessoas representa 2% dos prêmios das assessorias filiadas. Deste modo, em uma análise estratégica da situação, podemos dizer que o segmento de pessoas ainda tem um bom campo de desenvolvimento para tais empresas. Daí, as campanhas institucionais realizadas e as preocupações com esse fato, já comentados anteriormente.

Outro fato estratégico que merece destaque no comportamento dos ramos é a trajetória de diminuição da importância do ramo automóvel, com o crescimento do seguro saúde. Do 1º semestre de 2015 para o 1º semestre de 2018, os prêmios dos seguros de automóvel cresceram 17%; os de saúde, para o mesmo período, cresceram 77%!

Gráfico 8 – Participação dos Ramos - Afiliados





Essa situação está também representada no **gráfico 8**. Por exemplo, a participação dos prêmios do ramo saúde passou de 28% dos prêmios totais (1º semestre de 2015) para 36% (1º semestre de 2018). Já os prêmios de automóvel, para o mesmo período, passaram de 63% para 53% do total do segmento. Uma queda de 10 pontos percentuais.

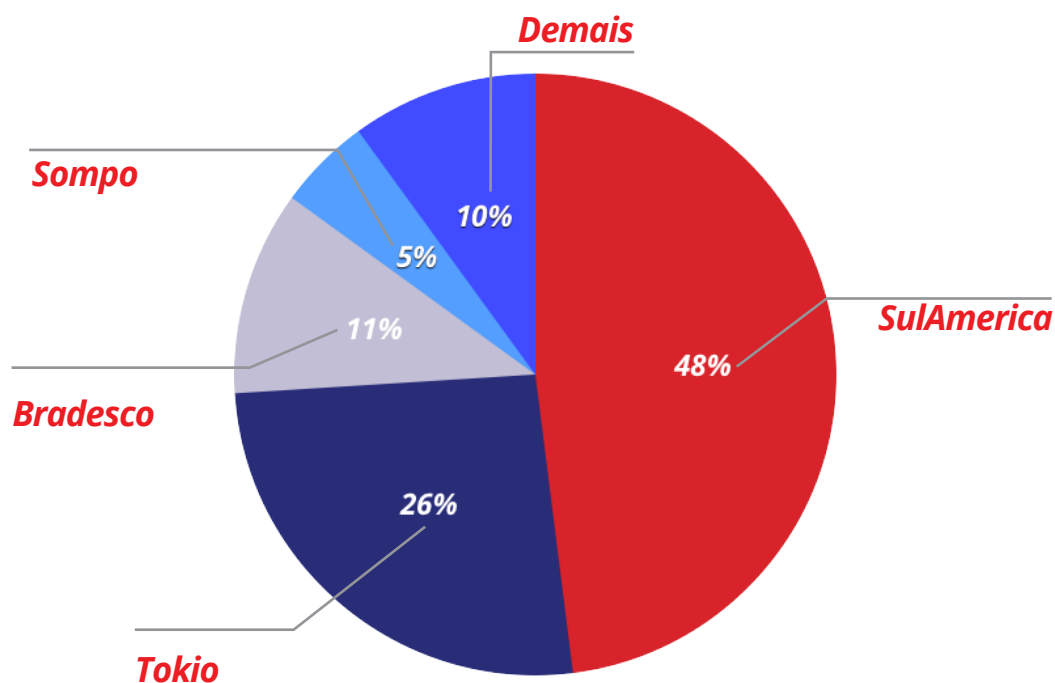
Podemos dizer que, na prática, para compensar a crise econômica dos últimos anos e, especificamente, os problemas registrados na indústria automobilística, as assessorias buscaram outras opções de negócios, como as áreas de saúde ou de ramos elementares.

Ou seja, de um modo geral, podemos dizer que a evolução da receita das empresas afiliadas continua favorável, com taxas acima do mercado como um todo.

C) Faturamento por Seguradoras

Nesse capítulo, analisamos os prêmios entre as seguradoras. Uma primeira avaliação é feita no gráfico 9, com dados do 1º semestre de 2018. As quatro principais seguradoras são SulAmerica, Tokio Marine, Bradesco e Sampo, representando aproximadamente 90% do total faturado em prêmios.

Já a tabela 11 avalia o mesmo período anterior, só que agora excluimos o seguro saúde da receita de prêmios. As quatro maiores empresas permanecem na liderança, embora a proporção de cada uma, com relação à situação anterior, não seja mais a mesma.

Gráfico 9 – Prêmios Totais - 1º Semestre/2018**Tabela 11 – Prêmios - Sem Saúde – 1º semestre/2018**

Seguradoras	Distribuição %
Tokio Marine	41%
SulAmerica	29%
Bradesco	12%
Somo	8%
Suhai	5%
Mitsui	2%
Chubb	1%
Excelsior	1%
Demais	2%
Total	100%

D) Presença no Estado de SP

Ainda nessa linha, um último fato interessante é avaliar a participação das associadas da ACONSEG-SP no mercado de seguros de São Paulo. Tanto do mercado como um todo, como avaliar somente a participação nas vendas das seguradoras que operam com essa associação. Como ilustração, os números de dois ramos (automóvel⁷ e pessoas⁸) estão mostrados na **tabela 12**.

Tabela 12 – Participação dos Seguros Auto e Pessoas - Mercado e seguradoras parceiras da ACONSEG-SP – Estado de SP

<i>Participação % Auto</i>	<i>1o. Sem/2018</i>
<i>Mercado SP</i>	<i>4,9%</i>
<i>Seguradoras ACONSEG-SP</i>	<i>17,3%</i>
<i>Participação % Pessoas</i>	<i>1o. Sem/2018</i>
<i>Mercado SP</i>	<i>0,2%</i>
<i>Seguradoras ACONSEG-SP</i>	<i>0,5%</i>



⁷ Em automóvel, consideramos na amostra as seguradoras SulAmerica, Bradesco, Tokio Marine, Sampo, Suhai, Chubb e Mitsui.

⁸ Em pessoas, consideramos na amostra as seguradoras SulAmerica, Bradesco, Tokio Marine, Sampo, Sura, Berkley, Chubb e Mitsui.

Por exemplo, na análise dos dados, vemos que as associadas faturam de prêmios de automóvel quase 5% desse mercado no Estado de São Paulo. Já quando consideramos somente o faturamento das seguradoras parceiras nesse ramo no Estado de SP, esse número passa para quase 17%. Em pessoas, esses valores são bem menores, sinalizando um bom espaço para crescer.

CONFIANÇA E PROJEÇÕES

A) Índice de Confiança

Nesse item, tal como no relatório anterior, calculamos um índice de confiança para as assessorias filiadas da ACONSEG-SP. Este tipo de metodologia tem crescido no Brasil, com aplicações inclusive no mercado de seguros⁹.

O conceito básico é medir o que as empresas esperam que aconteça em um período futuro, avaliando os seus graus de otimismo ou pessimismo. No cálculo realizado nesse texto, consideramos o horizonte do ano de 2019, levando em conta três fatores: economia brasileira, faturamento das assessorias e rentabilidade das assessorias.

A partir dessas informações, e após cálculos estatísticos, é definido esse índice, cujo valor varia de 0 a 200. O número 100, que divide o índice ao meio, sinaliza que a expectativa atual é que a situação permaneça a mesma no futuro. Por outro lado, quanto maior esse valor, mais otimista está o segmento; e vice-versa. No ano anterior, o número obtido foi de 143,9 pontos, sinalizando otimistas.

As perguntas são de múltipla escolha, com cinco opções distintas, conforme indica a **tabela 13**.

⁹ <http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/artigoteoricoICES.pdf>

Tabela 13 – Respostas para o Índice de Confiança – Expectativas para 2019 - ACONSEG-SP

Opções	Economia	Rentabilidade	Faturamento
Muito Melhor	8%	8%	8%
Melhor	63%	50%	63%
Igual	21%	29%	17%
Pior	8%	13%	12%
Muito Pior	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%

A partir das respostas obtidas, chegamos nesse ano a um indicador de confiança de 131,9, para as assessorias filiadas à ACONSEG-SP. Esse valor é positivo, o que é um aspecto bem favorável. Por exemplo, nesse momento, aproximadamente 71% das empresas acham que o seu faturamento será melhor ou muito melhor em 2019.

É importante observar que esse número foi um pouco inferior ao obtido no ano anterior. De qualquer maneira, esse indicador bem é mais otimista do que os números obtidos pelo mercado segurador brasileiro como um todo.

B) Projeções Econômicas

A partir desse relatório, serão realizadas projeções de faturamento para os próximos exercícios, visando antecipar os movimentos existentes.

Para isso, usaremos as seguintes condições e hipóteses. Primeiro, o faturamento das assessorias no 1º semestre de 2018 foi de R\$ 641 milhões, conforme as respostas dessas empresas. Segundo, historicamente, o faturamento em seguros dos segundos semestres costuma ser 10% maior do que o faturamento dos primeiros semestres¹⁰.

Com isso, projetamos o número de 2018. Por último, se estima um crescimento de 12% no faturamento de prêmios nos próximos dois anos, uma hipótese confortável.

⁷ Ver... <http://ratingdeseguros.com.br/wp/comparacao-faturamento-dos-semestres-18-de-julho-de-2018/>

A partir dessas condições, os resultados estão apresentados na **tabela 14**.

Tabela 14 – Prêmios Reais e Estimados - Assessorias

<i>Prêmios Estimados</i>	<i>Prêmios (R\$ bi)</i>
<i>2017 real</i>	<i>1,1</i>
<i>2018 estimado</i>	<i>1,3</i>
<i>2019 estimado</i>	<i>1,5</i>
<i>2020 estimado</i>	<i>1,7</i>

Ou seja, nesse momento, a estimativa é atingir um prêmio total de R\$ 1,7 bilhão em 2020.

CONCLUSÕES

Em relação a esse texto, destacamos os seguintes pontos:

- Esse é o terceiro ano que tal estudo é realizado. O seu objetivo principal é aumentar a transparência do segmento das assessorias filiadas à ACONSEG-SP, o que, em consequência, irá promover a eficiência dos negócios. Lembramos que, como muitas análises não foram repetidas nesse novo texto, é recomendável também a leitura dos materiais de 2016 e 2017, já citados nas referências.



- Em 2018, as assessorias filiadas geram quase 400 empregos diretos, número que tem se mantido relativamente estável nos últimos anos. Entretanto, é importante registrar que tem havido um movimento assimétrico, com o crescimento dos funcionários das áreas comerciais e a queda dos funcionários operacionais.
- Desde 2016, a quantidade registrada de corretores pelas assessorias aumentou em 35%, uma variação expressiva. Atualmente, o montante chega a 22 mil, mas é usual os corretores operarem em mais de uma assessoria. A realidade de corretores sem repetição é de 9 a 10 mil.



- Em 2017, as associadas produziram R\$ 1,1 bilhão de prêmios por ano, devendo chegar a R\$ 1,3 bilhão em 2018. Desse total de prêmios, os ramos mais importantes são os de automóvel e saúde. Dois aspectos com relação a esses números. Primeiro, a proporção do automóvel tem diminuído, em uma estratégia de diversificação de carteira. Segundo, a produção de seguro de pessoas ainda é relativamente pequena, o que sinaliza uma oportunidade de negócios.
- A distribuição de prêmios é de 70% na Capital do Estado e 30% no Interior. Isso sinaliza também uma boa oportunidade de crescimento no interior, já que a proporção de prêmios de seguros no Estado de São Paulo, de um modo geral, é de 50%-50%.
- No mercado de seguro de automóvel, a produção das associadas representa 5% de todo o Estado de São Paulo, mas corresponde a 17% da produção das seguradoras parceiras da ACONSEG-SP que atuam nesse ramo. Nos últimos anos, esses valores estão crescendo, pois as taxas de vendas das assessorias têm sido maior do que a média do segmento.

- As seguradoras que mais produzem com as assessorias são SulAmerica, Tokio, Sompoe e Bradesco. Também podem ser mencionadas as seguradoras Suhai e Mitsui, com uma boa participação nos últimos anos.
- O desejo de diversificação da carteira é quase uma unanimidade entre as assessorias, como, por exemplo, no segmento de pessoas. Entre as assessorias, existe otimismo de que esse problema será resolvido com o tempo, sendo as menores vendas explicadas por um fenômeno mais de cunho cultural dos corretores. Ou seja, esses não têm o hábito de vender esse tipo de produto.
- A política de treinamentos (para corretores e para funcionários) tem sido atuante, e os primeiros resultados já são muito bons. Na média, por exemplo, nos últimos 12 meses, 80% das assessorias treinaram mais do que 80% dos seus funcionários, em aproximadamente 10 horas por mês.
- As expectativas das assessorias continuam positivas com relação ao futuro, tanto em relação ao setor de seguros, como para o seu negócio especificamente. Como ilustração, para 2020, estima-se um volume de prêmios de R\$ 1,7 bilhão.



EMPRESAS ASSOCIADAS



ACONSEG[®] SP

www.aconsegsp.com.br

Responsável Técnico:

Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

Outubro/2018