

ACONSEG® SP

**O MERCADO DE
ASSESSORIAS
NO ESTADO DE
SÃO PAULO**

Francisco Galiza
www.ratingdeseguros.com.br
Outubro/2017

**2º RELATÓRIO
ACONSEG-SP**

2017





SUMÁRIO

Introdução	03
Relatório Anterior	04
Contexto Institucional	05
Recursos Humanos	07
Informações Econômicas	09
Estratégia do Segmento	15
Índice de Confiança	18
Conclusões	20

INTRODUÇÃO

ESSA É A SEGUNDA VERSÃO DESSE ESTUDO

Desde 2016, e agora com periodicidade anual, a **ACONSEG-SP** (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de SP) divulga esse relatório, visando entender, entre outros aspectos, o comportamento, as demandas e os desafios das suas associadas.

Desse modo, tal texto continuará a ser um roteiro para compreender melhor essas entidades. Assim como na primeira versão, esse trabalho é composto por uma parte teórica e outra correspondendo o questionário enviado a todas as assessorias. 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 no texto anterior, concluído no ano passado. É oportuna essa revisão, para quem não conheceu a primeira versão do material. No capítulo 3, avaliamos o contexto institucional do setor. Por exemplo, uma descrição das atuais metas estratégicas da diretoria executiva.

No capítulo 4, um perfil das filiadas, em termos de recursos humanos - funcionários e quantidade de corretores. No capítulo 5, um resumo das informações econômicas enviadas pelas assessorias, como faturamento por ramos e por seguradoras.

No capítulo 6, as opiniões das assessorias sobre estratégias possíveis no segmento, do que elas querem ou não querem fazer.

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**. 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.

RELATÓRIO ANTERIOR

No primeiro texto desse estudo em 2016¹, foram feitas diversas análises sobre esse segmento. Elas não serão aqui repetidas. Porém, pensamos ser oportuno fazer um pequeno resumo de apenas dois conceitos, para quem não teve a oportunidade de ler a versão anterior.

A primeira das análises foi uma avaliação sucinta do perfil das corretoras de seguros, tomando como base os textos do “ESECS-PJ (Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros)”²³⁴, divulgados em 2013, 2015 e 2017 pela FENACOR, nos respectivos Congressos Brasileiros dessa categoria.

Diversos levantamentos mostram que as empresas corretoras de seguros mais comuns são as de pequeno porte, especializadas em seguro de automóvel e um excelente percentual médio de renovação de apólices. Esse último dado sinaliza um elevado grau de fidelidade e de satisfação dos segurados. A liquidação mais rápida e o relacionamento pessoal são os aspectos mais relevantes na definição de qual seguradora a corretora escolhe para operar. Em geral, essa preferência independe do tamanho e da região geográfica. Outro aspecto abordado no estudo anterior foi avaliar as tendências e desafios do segmento, a partir de entrevistas realizadas com todas as assessorias filiadas à **ACONSEG-SP**

Assim, na tabela 1, em termos simplificados, podemos resumir as quatro principais tendências do setor de seguros, segundo as opiniões colhidas junto a estas empresas citadas.

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

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

Já 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.

Tabela 2 – Desafios do Setor de Assessorias – Filiadas da ACONSEG-SP

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

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.



Na página seguinte, na **tabela 3**, os objetivos da entidade, segundo o texto de seu próprio estatuto de criação.

Tabela 3 – Objetivos, segundo o Estatuto – ACONSEG-SP

Número	Objetivos
1	Congregar as empresas associadas, visando a solução de problemas comuns, defender seus direitos e interesses coletivos, bem como promover a expansão de suas atividades.
2	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.
3	Cooperar para o aprimoramento técnico dos métodos de produção de seguros, de modo a alcançar maior produtividade e melhores padrões de desempenho.
4	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.
5	Colaborar com o constante aperfeiçoamento dos sistemas de trabalho, que permita o envolvimento de seguradoras e corretoras de seguros.

Em termos executivos, a diretoria atual da **ACONSEG-SP** definiu recentemente seis metas estratégicas para os próximos dois anos, conforme a **tabela 4**. Como veremos a seguir, na exposição dos números do segmento, algumas dessas metas devem ser obtidas sem grandes dificuldades, como as taxas de crescimento de corretores, já que os valores em 2017 devem superar os parâmetros estabelecidos.

De um modo geral, outro aspecto que merece ser destacado é que esse modelo de operação por assessorias traz, segundo a associação, diversas vantagens, tanto para os corretores, como para as seguradoras.

Por exemplo, no caso das corretoras, um suporte operacional e comercial mais eficiente, o uso da 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.

Tabela 4 – Metas Estratégicas nos próximos dois anos – ACONSEG-SP

Número	Objetivos
1	Aumento da capacitação técnica dos funcionários e corretores.
2	Desenvolver novas oportunidades de negócios para as assessorias.
3	Crescer a uma taxa mínima de 15% em prêmios ao ano.
4	Consolidar a marca institucional da ACONSEG-SP
5	Estreitar parcerias com outras entidades de classe.
6	Ampliar a base de corretores a uma taxa mínima de 10% ao ano.

Atualmente, mais de 10 seguradoras operam com o sistema de assessorias de seguros no Estado de São Paulo.

RECURSOS HUMANOS

Nesse capítulo, apresentamos um perfil das assessorias, em termos de Recursos Humanos. Como já temos dados de dois anos, a análise está mais apurada possibilitando definir uma tendência do segmento.

Atualmente, oito assessorias filiadas (32% delas) já têm mais de um escritório. Ao todo, essas assessorias empregam quase 400 funcionários, atuando em atividades operacionais e comerciais, praticamente divididos em igual proporção. Em relação ao número de empregados do ano anterior, o valor total está praticamente estável em 2017.



Essa situação está mostrada na [tabela 5](#).

**Tabela 5 – Recursos Humanos
ACONSEG-SP**

Variáveis	2016	2017	Var. %
Corretores	16.136	19.675	22%
Funcionários Operacionais	197	188	-5%
Funcionários Comerciais	187	192	3%
Funcionários Totais	384	380	-1%

Segundo as informações das próprias assessorias, um fato importante ocorrido nesse último ano foi o aumento da quantidade de corretores, passando de 16,1 mil para 19,7 mil, uma variação expressiva de 22%. Lembramos que essa é inclusive uma das metas estratégicas da entidade; ou seja, promover a ampliação da base de corretores.

Outro aspecto interessante desse número é que, pelo cadastro de distribuição de material informativo, há pouco mais de 8 mil corretores distintos na base das empresas. Fazendo as contas, na média, cada corretora trabalharia com pouco acima de 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.

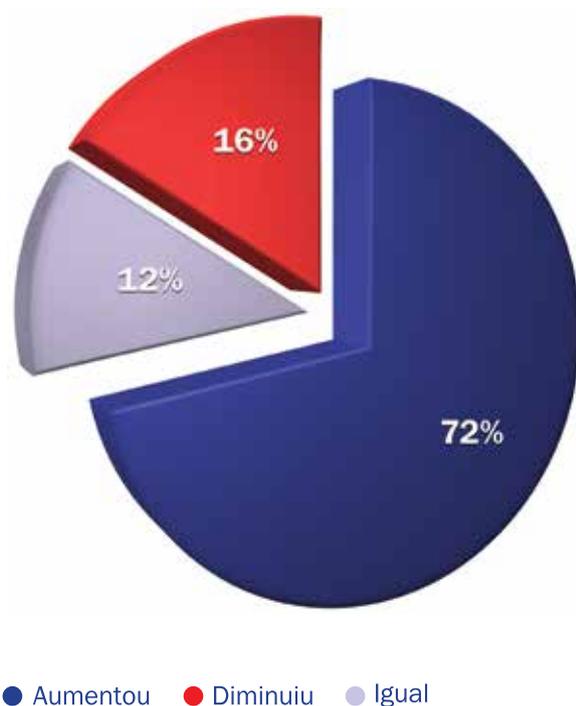
Por fim, o [gráfico 1](#) mostra esse crescimento na realidade individual de cada



assessoria. Por exemplo, das 25 assessorias filiadas, 72% afirmaram que a sua base de corretor aumentou em 2017 em relação ao ano anterior, 12% delas de que ficou igual e apenas 16% informaram que esse número diminuiu.

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

Gráfico 1 – % do Número de Assessorias - Quantidade de corretores de 2016 para 2017 Aconseg-SP



A seguir, avaliamos as informações econômicas das assessorias e a tendência do setor em caráter institucional. Inicialmente, temos no **gráfico 2** a evolução do faturamento das assessorias em termos semestrais, nos últimos dois anos e meio. Como se observa, a trajetória é crescente. Para o ano de 2017, a projeção é que os prêmios agregados ultrapassem o patamar de R\$ 1,1 bilhão.

Já o **gráfico 3** apresenta a distribuição desses prêmios por ramos de seguros no 1º semestre de 2017. Aqui, 55% dos prêmios das empresas são do ramo automóvel, vindo a seguir o ramo saúde, com 33%. No mercado de seguros como um todo, como comparação, segun-

do o estudo Ranking das **Seguradoras do SINCOR-SP**, e sem considerar a receita dos ramos VGBL e DPVAT⁵, os ramos automóveis, saúde e pessoas representam, respectivamente, cada um, 25% do total do segmento de seguros. Essa é uma conta simples de fazer e memorizar.

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 pequena, embora tenha havido progressos no último ano.

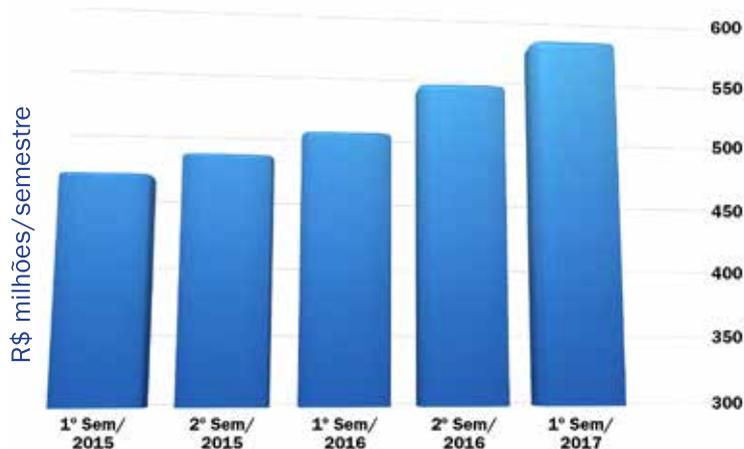


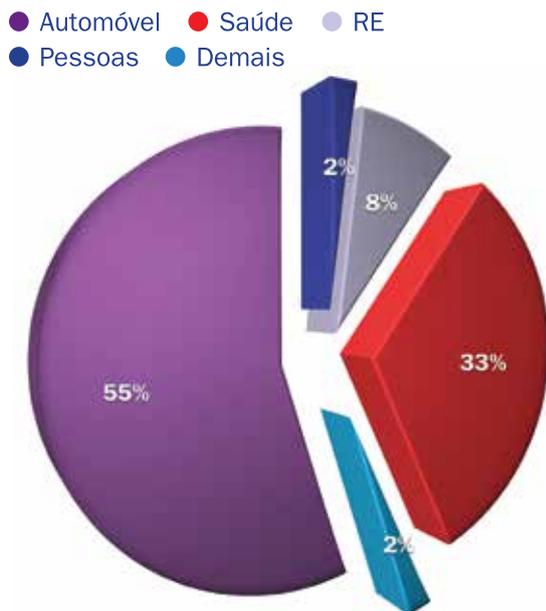
Gráfico 2 - Prêmios das Assessorias - Semestres Aconsef-SP

Atualmente, o ramo de pessoas representa 2% dos prêmios das assessorias filiadas à **ACONSEF-SP**.

Deste modo, em uma análise estratégica

da situação, podemos dizer que o segmento tem um bom campo de desenvolvimento para tais empresas. Outro fato estratégico que merece destaque é que, embora o segmento tenha um bom campo de desenvolvimento, houve diminuição da importância do ramo automóvel no período analisado. Essa situação está representada no **gráfico 4**, com a evolução dos últimos dois anos e meio, quando comparamos os dois principais ramos do segmento.

Gráfico 3 - Distribuição dos Prêmios - Ramos - Aconsef-SP 1º Semestre/2017



Por exemplo, a participação dos prêmios do ramo saúde passou de 28% dos prêmios totais (1º semestre de 2015) para 33% (1º semestre de 2017). Já os prêmios de automóvel, para o mesmo período, passaram de 63% para 55% do total do segmento.

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.

Ainda avaliando as taxas de crescimento do setor, temos a seguir as **tabelas 6 e 7**. Na primeira tabela, as taxas de crescimento dos prêmios de seguros dos ramos de seguros – do ano de 2015 para 2016, e do 1º semestre de 2016 para o 1º semestre de 2017.

Já a segunda tabela compara os dados do mercado segurador brasileiro e das filiadas da **ACONSEG-SP**, comparando a variação do ano de 2015 para 2016, em dados de três ramos de seguros: automóvel, pessoas e saúde.

Gráfico 4 – Participação dos Prêmios na Carteira - Dois Principais Ramos Semestres - Aconsef-SP

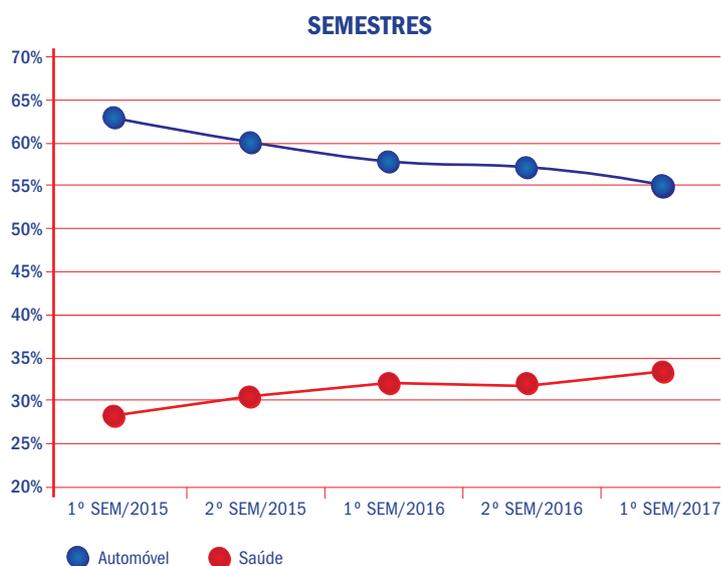


Tabela 6 – Taxas de Crescimento dos Prêmios – ACONSEG-SP

Ramos	Anos 2015/2016	1º Semestres 2016/2017
Automóvel	5%	9%
Saúde	18%	21%
Pessoas	7%	16%
RE	23%	30%
Demais	117%	157%
Total	11%	15%



**Tabela 7 – Crescimento dos Prêmios
ACONSEG-SP e Mercado**

Crescimento Prêmios 2015/2016	ACONSEG-SP	Mercado
Automóvel	5%	-2%
Saúde	18%	11%
Pessoas	7%	3%

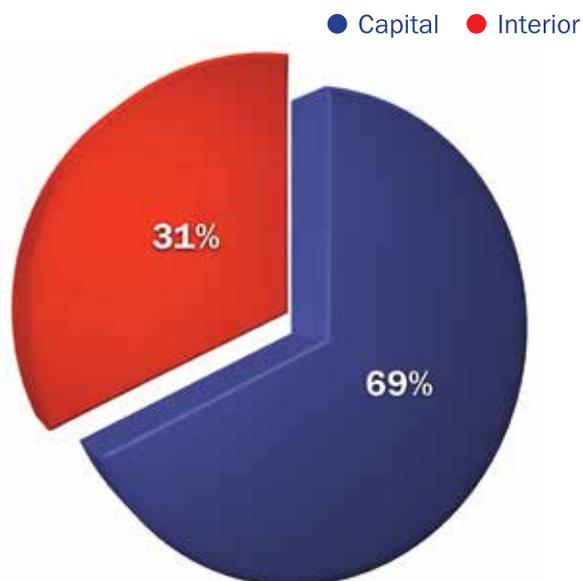
No período avaliado, os dados são positivos para as assessorias, e dois pontos se destacam. Primeiro, nos valores do 1º semestre de 2017, com relação ao mesmo período do ano anterior, já vemos reação dos números. Realmente, o pior da recessão já teria passado. Por exemplo, a taxa de crescimento dos prêmios do seguro de automóvel das assessorias no ano de 2015 para o ano de 2016 foi de 5%. Já no 1º primeiro semestre de 2016 para o 1º semestre de 2017, a variação é bem maior, de 9%. Essa situação foi repetida nos outros ramos de seguros, em graus distintos de valores.



Um segundo ponto a observar é que a variação dos prêmios das assessorias filiadas à **ACONSEG-SP** conseguiu superar as taxas de todo mercado segurador brasileiro, quando comparamos os dados de 2015 para 2016. Por exemplo, no ano passado, a taxa de crescimento dos prêmios das assessorias filiadas no ramo automóvel foi de 5%, contra uma queda de 2% de todo o setor. Nos ramos saúde e pessoas, o raciocínio é o mesmo.

Outro aspecto avaliado no estudo foi entender a distribuição geográfica dos prêmios. Essa situação está representada no **gráfico 5**. Na pesquisa, duas opções geográficas foram oferecidas: capital e interior. Atualmente, 69% dos prêmios de seguros das assessorias filiadas vêm da capital do Estado de São Paulo, enquanto 31% vêm do interior. De um modo geral,

**Gráfico 5 – Distribuição dos Prêmios
Localização - 1º Semestre/2017
Aconseg-SP**



com relação ao relatório anterior, a Chubb perdeu participação, ficando agora com aproximadamente 1,5% desse mercado. Segundo, duas outras seguradoras – Suhai e Mitsui – tiveram uma evolução relativa favorável no período e, atualmente, já possuem quase 2% da receita, cada uma.

Já o gráfico 7 avalia o mesmo período anterior, só que agora excluimos o seguro saúde do faturamento 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.

Ainda nessa linha, um último fato interessante é avaliar a participação das associadas da ACONSEG-SP no mercado de seguros de São Paulo.

essa proporção está se mantendo ao longo do tempo, desde que esse estudo foi iniciado.

Analizamos também a distribuição dos prêmios das assessorias entre as seguradoras. Uma primeira avaliação é feita no gráfico 6, com dados do 1º semestre de 2017, e as quatro principais seguradoras são SulAmerica, Tokio Marine, Bradesco e Sompo. Ao todo, essas empresas representam aproximadamente 90% do total faturado em prêmios.

Além desse aspecto, ressaltamos também mais dois pontos. Primeiro,

Gráfico 6 – Distribuição dos Prêmios - 1º Semestre de 2017 - Aconseg-SP

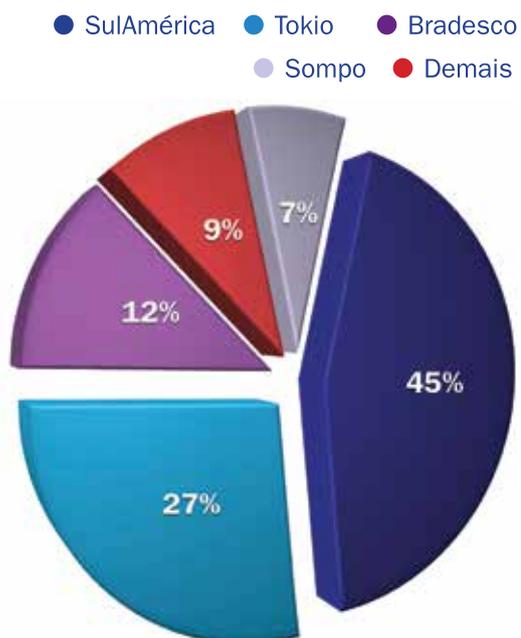
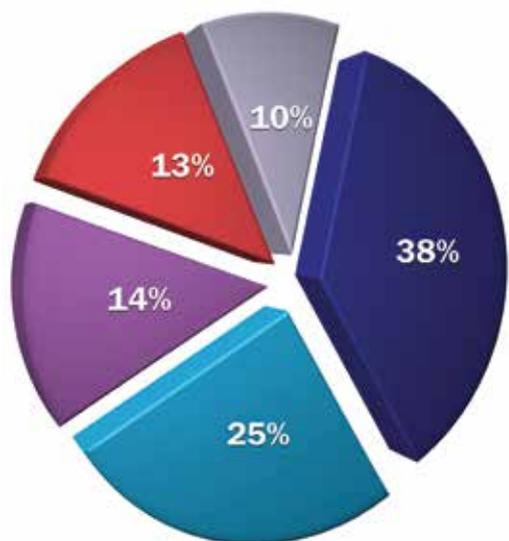


Gráfico 7 – Distribuição de Prêmios (sem saúde) 1º Semestre de 2017 Aconseg-SP

● Tokio ● SulAmérica ● Bradesco
● Sompó ● Demais



Por exemplo, na análise dos dados, vemos que as associadas faturam de prêmios de automóvel quase 5% desse mercado no Estado de São Paulo.

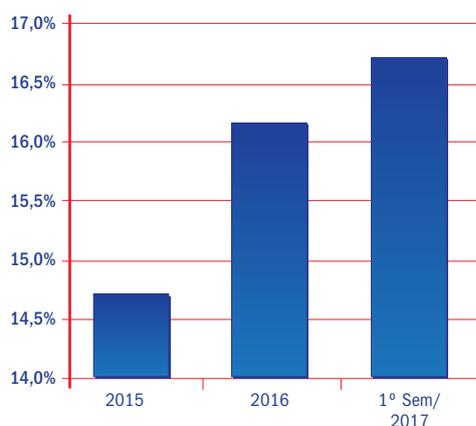


Gráfico 8 – Participação da % Auto da Aconseg-SP Carteiras das Seguradoras que operam com a Aconseg-SP - Estado de SP

Tanto do mercado como um todo, como somente avaliar a participação nas vendas das seguradoras que operam com essa associação. Como ilustração, os números de dois ramos (automóvel⁶ e pessoas⁷) estão mostrados na **tabela 8**.

Tabela 8 – Participação dos Seguros Auto e Pessoas - Mercado e das seguradoras parceira da ACONSEG-SP – Estado de SP

Participação % Auto ACONSEG-SP	2015	2016	1o. Sem/2017
Mercado SP	4,6%	4,9%	4,9%
Seguradoras ACONSEG-SP	14,8%	16,2%	16,8%

Participação % Pessoas ACONSEG-SP	2015	2016	1o. Sem/2017
Mercado SP	0,12%	0,13%	0,13%
Seguradoras ACONSEG-SP	0,40%	0,39%	0,40%

Já quando consideramos somente o faturamento das seguradoras parceiras da associação nesse ramo no Estado de SP, esse número passa para quase 17%. No período, esses valores foram crescentes. O **gráfico 8** ilustra a evolução dessa última variável.

ESTRATÉGIA DO SEGMENTO

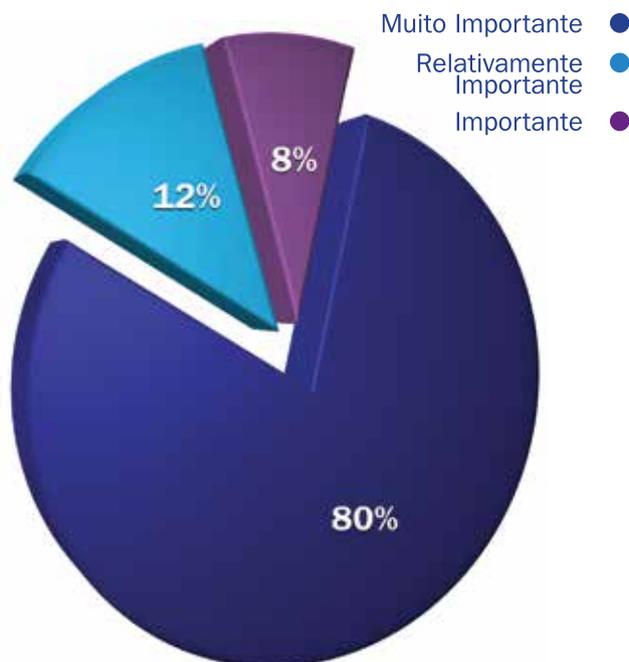
Esse capítulo tem por objetivo avaliar diversos aspectos estratégicos das assessorias filiadas. Inicialmente, os resultados dos primeiros questionamentos estão apresentados na **tabela 9**.

Tabela 9 – Aspectos Estratégicos - ACONSEG-SP

Crítérios	Diversificação da Carteira	Aumentar Quantidade Corretoras	Mais Treinamento Corretores
Não é Importante	0%	8%	0%
Relativamente Importante	12%	40%	4%
Importante	8%	16%	32%
Muito Importante	80%	36%	64%
Total	100%	100%	100%

A primeira pergunta feita se refere a como as assessorias avaliam a importância da diversificação da carteira de seguros, resultado também

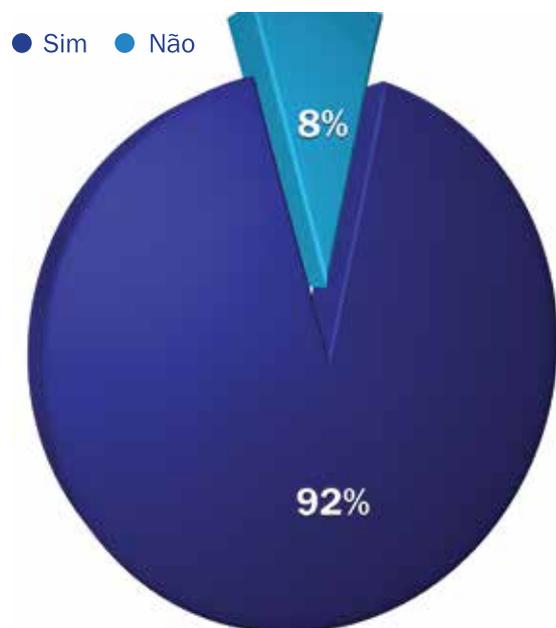
Gráfico 9 – Estratégia de Diversificação de Carteira Quantidade de Assessorias Aconseg-SP - 2017



representado no **gráfico 9**. Como se observa, a posição das empresas é quase que unânime, com 80% das assessorias reconhecendo a extrema necessidade dessa estratégia. Lembramos que isso inclusive já vem sendo feito nos últimos anos, como analisamos no item anterior. Ou seja, os números das opiniões estão coerentes com a estratégia adotada.

Um segundo tópico avaliado se refere à decisão de aumentar a quantidade de corretores. Nesse caso - possivelmente pelo aumento expressivo ocorrido no

Gráfico 10 – % de Assessorias que já estão treinando os funcionários - Aconseg-SP



Particularmente, esse tema “treinamento” é muito relevante na realidade atual das assessorias. Assim, em seguida, um dos questionamentos feitos foi se agora os próprios funcionários das empresas estão também em processo de treinamento. Ao todo, 92% das companhias afirmaram que já estão utilizando essa estratégia (23 assessorias do total de 25).

As únicas duas empresas que não estão utilizando esse mecanismo disseram que o farão logo. Os resultados estão então representados no **gráfico 10**.

último ano (de 22%, como vimos em páginas anteriores) -, não existe mais uma posição tão clara. Apenas 36% das assessorias consideram essa estratégia como muito importante.

Um último tópico da tabela discute a necessidade de mais treinamentos para os corretores. Segundo a opinião das assessorias filiadas, esse assunto ganha também relevância, com 64% do total das empresas considerando essa estratégia como muito importante.

Gráfico 11 – % de Assessorias Resultados dos Treinamentos dos Funcionários



A partir daí, perguntou-se somente para as assessorias que já estão fazendo os treinamentos como elas avaliam os primeiros resultados. Até agora, os dados são animadores. Aproximadamente a metade das assessorias afirmou que os resultados obtidos são muito bons e quase 40% das empresas disseram que os resultados são bons. Ou seja, as empresas estão satisfeitas.

Essas opiniões estão representadas no **gráfico 11**.

Um último tópico avaliado nesse item se refere ao interesse das assessorias em vender outros produtos, além do seguro. Os resultados estão na **tabela 10**.

Tabela 10 – Interesse em vender outros produtos - ACONSEG-SP

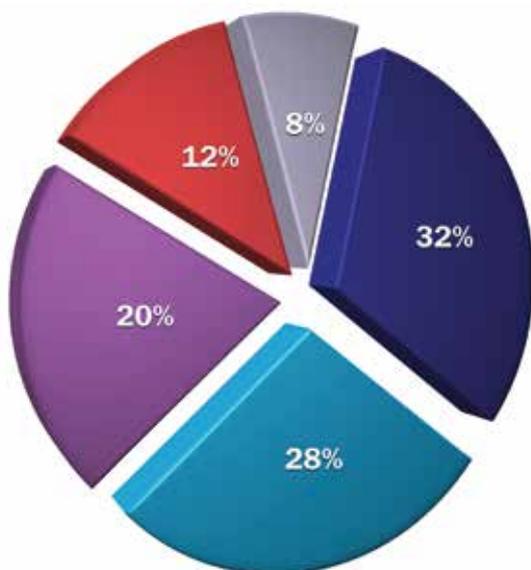
Opinião	Investimentos	Rastreadores	Consórcios
Não sei avaliar	16%	4%	8%
Não é Importante	40%	42%	44%
Relativamente Importante	28%	19%	24%
Importante	16%	19%	16%
Muito Importante	0%	15%	8%
Total	100%	100%	100%

Opinião	Cartão de Crédito	Capitalização
Não sei avaliar	16%	8%
Não é Importante	64%	20%
Relativamente Importante	12%	32%
Importante	8%	28%
Muito Importante	0%	12%
Total	100%	100%

Ao todo, foram cinco opções de novos negócios: Investimentos, Rastreadores, Consórcios, Cartão de Crédito e Capitalização. De um modo geral, pelo menos até agora, não encontramos muito interesse das empresas nesse tipo de diversificação. Possivelmente, fatos novos precisam ocorrer

Gráfico 12 – % de Assessorias Interesse em vender Capitalização - Aconseg-SP

- Relativamente Importante ● Importante
- Não é importante ● Muito Importante
- Não sei avaliar



para que esse comportamento sofra alguma mudança mais expressiva. Os agentes envolvidos devem ficar atentos.

Os únicos produtos que encontraram o mínimo de aprovação foram os títulos de capitalização e, em uma distância mais longa, os rastreadores. No gráfico 12, a situação da capitalização está representada.

ÍNDICE DE CONFIANÇA

Nesse item, 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 seguros^{8,9}.

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 desse texto, consideramos o horizonte do ano de 2018, 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.

As perguntas são de múltipla escolha, conforme sinaliza a **tabela 11**.

Tabela 11 – Respostas para o Índice de Confiança – Expectativas para 2018 - ACONSEG-SP

Opções	Economia	Rentabilidade	Faturamento
Muito Melhor	8%	20%	28%
Melhor	60%	52%	44%
Igual	28%	28%	28%
Pior	4%	0%	0%
Muito Pior	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%

A partir das respostas obtidas, chegamos a um indicador de confiança de 143,9, para as assessorias filiadas à **ACONSEG-SP**. Esse valor é muito positivo, o que é um aspecto bem favorável. Por exemplo, aproximadamente 70% das empresas acham que a sua rentabilidade e o seu faturamento serão melhores ou muito melhores em 2018.

Esse indicador é mais otimista do que os números obtidos pelo mercado segurador brasileiro como um todo.

CONCLUSÕES

Em relação a esse texto, destacamos os seguintes pontos:

Esse é o segundo ano que esse estudo é realizado, o que sinaliza o sucesso de tal empreendimento. O seu objetivo principal é aumentar a transparência do segmento das assessorias filiadas à **ACONSEG-SP**, o que, em consequência, promoverá a eficiência dos negócios. Lembramos que, como muitas análises não foram repetidas nesse novo texto, é recomendável também a leitura do material de 2016, já citado nas referências.



Em 2017, as assessorias filiadas geram quase 400 empregos diretos, número praticamente estável desde o ano passado. Um ponto importante é que, no último ano, a quantidade registrada de corretores pelas assessorias aumentou em 22%. O número atual é de quase 20 mil corretores, mas é usual os corretores operarem em mais de uma assessoria. A realidade de corretores sem repetição é de 8 a 9 mil.

Atualmente, as associadas já produzem R\$ 1,1 bilhão de prêmios por ano, sendo 69% na Capital e 31% no Interior. Por exemplo, como referência, em termos do mercado de automóvel, a sua produção representa 5% de todo o Estado de São Paulo, e 17% da produção das seguradoras parceiras da **ACONSEG-SP** que atuam nesse ramo. Esses valores estão crescendo, pois as taxas de crescimento das assessorias têm sido maior do que a média do segmento.

Desse total de prêmios, os ramos mais importantes são os de automóvel (55% do total) 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 (2% do faturamento em prêmios), o que sinaliza uma oportunidade de negócios.

As seguradoras que mais produzem com as assessorias são SulAmerica, Tokio, Sompó e Bradesco. Também podem ser mencionadas as seguradoras Suhai e Mitsui, com uma trajetória crescente nos últimos anos.

O desejo de diversificação da carteira é quase uma unanimidade entre as assessorias. Outro ponto muito positivo é a política de treinamentos (para corretores e para funcionários) e os primeiros resultados já são muito bons. Por outro lado, não encontramos muito interesse das empresas na diversificação de outros produtos além do seguro. Possivelmente, fatos novos precisam ocorrer para que esse comportamento sofra alguma mudança mais expressiva.

As expectativas das assessorias são bem positivas com relação ao futuro, tanto em relação ao setor de seguros, como para o seu negócio especificamente.

O indicador de confiança desse setor, calculado para o ano de 2018, foi muito elevado, em valores acima da média obtida pelo mercado segurador brasileiro.

RODAPÉ

1 - www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/Relatorio_Aconsegu_SP.pdf

2 - www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/ESECS-PJ2013.pdf

3 - www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/eseecs_pj_2015.pdf

4 - www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/ESECS-PJ2017.pdf

5 - www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/rankbra1216.pdf

6 - Em automóvel, consideramos na amostra as seguradoras SulAmerica, Bradesco, Tokio Marine, Sompo, Suhai, Chubb e Mitsui

7 - Em pessoas, consideramos na amostra as seguradoras SulAmerica, Bradesco, Tokio Marine, Sompo, Sura, Berkley, Chubb e Mitsui

8 - www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/artigoteoricoICES.pdf

9 - www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/ICSSset2017.pdf



EMPRESAS ASSOCIADAS



ACONSEG[®] SP

www.aconsegsp.com.br

