



ACONSEG[®] SP

4^o RELATÓRIO

ACONSEG-SP - 2019

O Mercado
de Assessorias
e Consultorias
no Estado de SP

FRANCISCO GALIZA
www.ratingdeseguros.com.br
Novembro/2019

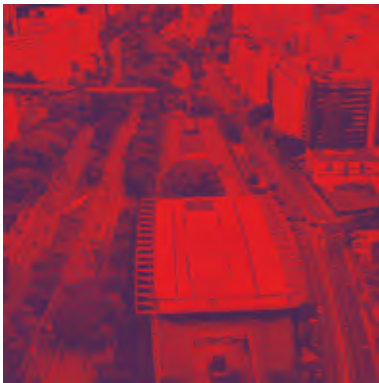
Sumário



04 Introdução



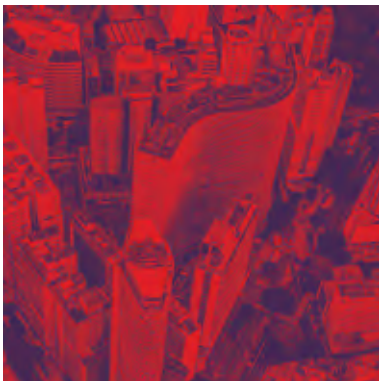
07 Contexto Institucional



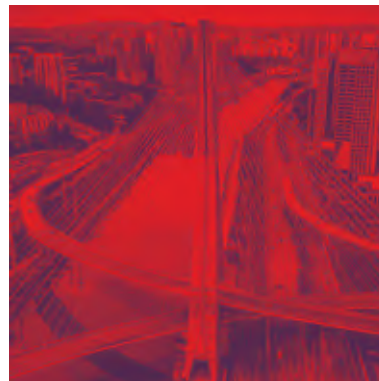
08 Perfil das Assessorias



11 Análise Econômica



15 Confiança e Projeções



19 Conclusões





INTRODUÇÃO

Essa é a quarta versão desse estudo.

Desde 2016, **ACONSEG-SP (Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de SP)** divulga anualmente esse relatório, que visa avaliar o comportamento, as demandas e os desafios das suas associadas.

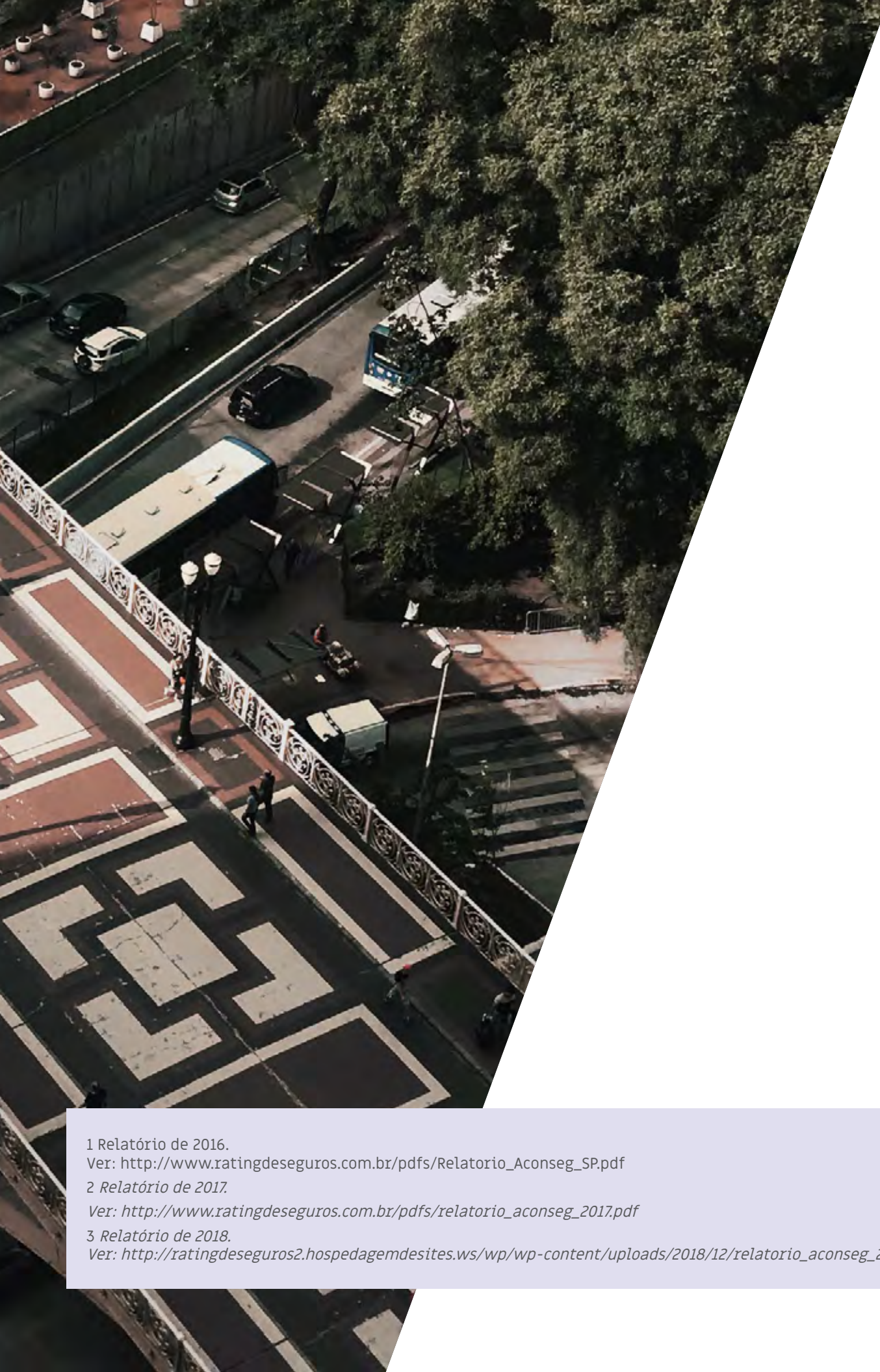
Assim como nas versões anteriores¹²³, esse trabalho é composto por uma análise institucional e histórica e, em seguida, outro tópico correspondendo a um questionário enviado a todas as assessorias, que o respondem em caráter sigiloso. Ou seja, somente os dados agregados dessa pesquisa são divulgados.

A seguir, tal estudo se divide da seguinte forma, além dessa introdução. No **capítulo 2**, uma avaliação do contexto institucional dessa entidade em particular.

A partir do **capítulo 3**, apresentamos os resultados da pesquisa, iniciando com um perfil das filiadas, em termos administrativos e de recursos humanos. No **capítulo 4**, um resumo das informações econômicas enviadas pelas assessorias, como, por exemplo, faturamento por ramos e por seguradoras.

No **capítulo 5**, o cálculo de um índice de confiança para essas empresas, visando medir as expectativas das mesmas com relação ao ano de 2020, assim como sugestões para um melhor desenvolvimento de negócios. No **capítulo 6**, as conclusões. Por fim, no anexo, o modelo de questionário enviado às empresas.

Naturalmente, agradamos o apoio das associadas e, em particular, da diretoria executiva da **ACONSEG-SP**, pela continuidade desse estudo.



1 Relatório de 2016.

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

2 Relatório de 2017.

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

3 Relatório de 2018.

Ver: http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2018/12/relatorio_aconseg_2018.pdf



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. Em 2018, havia 25 associadas. Em 2019, esse número cresceu de forma expressiva, passando para 33 empresas. Essa é a principal diferença no texto desse ano, avaliar os resultados desse incremento, pois os números aumentaram bem, em consequência de tal fato!

No **tabela 1**, é sempre relevante reiterar os objetivos da entidade, segundo o texto extraído de seu próprio estatuto de criação.

TABELA 1 - OBJETIVOS ESTATUTO - ACONSEG-SP

NÚMEROS	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

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 da melhor tecnologia disponível, a redução no tempo de atendimento e a agilidade na obtenção das informações.

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.

Ao final, o cliente acaba sendo favorecido.

Em números redondos, hoje falamos de uma associação que já representa mais de R\$ 1,5 bilhão de prêmios por ano, especializada nos ramos automóvel e saúde, gerando quase 500 empregos diretos e que tem crescido nos últimos anos acima da média do mercado. Sem falar também que opera com aproximadamente 27 mil corretores de seguros⁴.

Ou seja, com tudo isso, é natural que seja um setor composto por empresas otimistas, como veremos nesse texto.

A seguir, mais detalhes.

4 Esse é o somatório de corretores informados por cada assessoria. Ou seja, ele tem dupla contagem, pois uma corretora pode operar com mais de uma assessoria. Estimamos que de 15 a 20 mil corretores trabalhem com as assessorias.

PERFIL DAS ASSESSORIAS

Nesse capítulo, apresentamos um perfil das assessorias, em termos administrativos e de recursos humanos. Tal como tem sido feito em relatórios anteriores, o capítulo é avaliado em três aspectos: Estrutura Interna, Corretores e Treinamento.

Com relação ao relatório anterior, tivemos um incremento expressivo na quantidade de assessorias. O número passou de 25 para 33 empresas.

Em termos de estrutura interna, atualmente, 70% das assessorias filiadas possuem apenas um escritório, 25% delas têm dois e 5% delas operam acima de tal valor.

Na **tabela 2**, a evolução total da quantidade de funcionários das empresas nos últimos 4 anos. Os empregados são separados pelas áreas em que trabalham: operacional ou comercial.

TABELA 2 - QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS ASSESSORIAS FILIADAS

FUNCIONÁRIOS	2016	2017	2018	2019
Operacionais	197	188	189	233
Comerciais	187	192	202	251
TOTAL	384	380	391	484

Nesse caso, há uma clara descontinuidade dos números em 2019, devido à entrada de novas empresas, resultando em mais de 90 funcionários nesse ano. De 2016 para os 2018, os valores ficam praticamente estáveis, entre 380 e 390 funcionários. Agora, em 2019, chegamos a quase 500 empregos diretos gerados. Na **tabela 3**, a distribuição percen-

tual dos funcionários, segundo a alocação. Na análise dos dados, observamos que, nos últimos anos, a proporção por tipo tem se mantido constante, mesmo com a entrada de novas assessorias na associação. Ou seja, 48% dos empregados atuam na área operacional e 52% na área comercial.

TABELA 3 - DISTRIBUIÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS ASSESSORIAS - ALOCAÇÃO

FUNCIONÁRIOS	2016	2017	2018	2019
Operacionais	51%	49%	48%	48%
Comerciais	49%	51%	52%	52%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Atualmente, as assessorias trabalham com quase 27 mil corretoras – reiteramos que esse número deve ter dupla contagem, pois ele é o resultado do somatório dos dados informados de forma independente pelas assessorias.

Tal valor teve uma forte evolução nos últimos anos. Por exemplo, em 2016, havia 16 mil corretores. Ou seja, um aumento de quase 70% nessa quantidade.

Lembramos que tal aumento já vinha ocorrendo mesmo antes de entrada de novas assessorias nesse ano. O **gráfico 1** apresenta essa situação.

Outro número tão interessante quanto à quantidade total de corretores é avaliar a própria distribuição estatística dessa amostra.

Hoje, em 2019, em termos de indicadores

estatísticos, a média é de 870 corretores/assessoria e a mediana é de 650 corretores/assessoria. O **gráfico 2** compara com a situação de 2016. A variação é evidente, um aumento de 30 a 35% em cada variável, o que confirma a afirmação acima.

GRÁFICO 1 - CORRETORES OPERANDO COM ASSESSORIAS - ACONSEG-SP / MIL

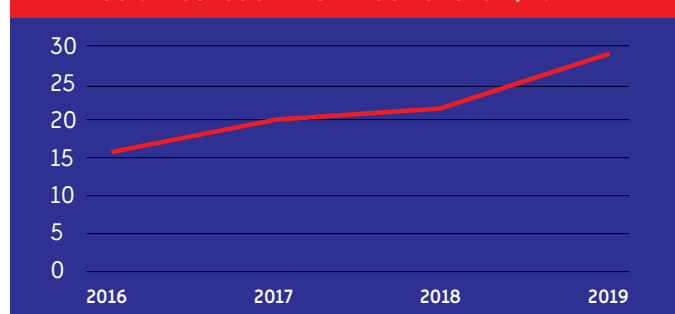
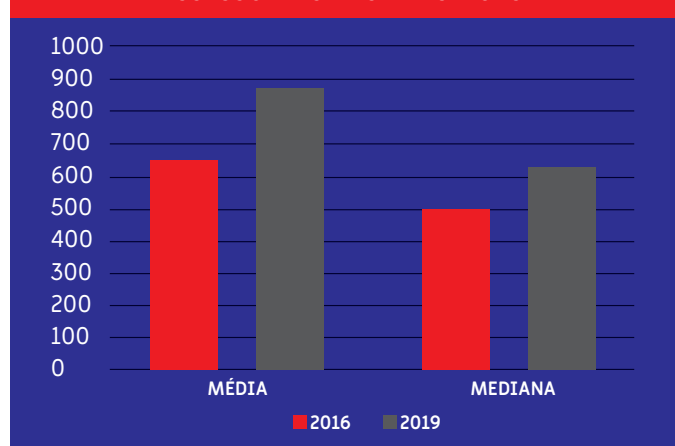


GRÁFICO 2 - CORRETORES POR ASSESSORIAS - ESTATÍSTICAS



As assessorias têm incentivado uma política de treinamento para a sua equipe interna e para seus corretores, estando satisfeitas com os resultados já obtidos⁵.

Assim, na **tabela 4**, um modelo do questionário enviado. Essa pergunta foi repetida do questionário anterior.

Na primeira coluna de respostas, temos qual o percentual total da quantidade da equipe interna ou dos corretores que era treinada.

Na segunda coluna, quanto tempo de treinamento por mês, em cada caso. Essas perguntas se referem aos últimos 12 meses.

TABELA 4 - EVOLUÇÃO PROPORCIONAL FUNCIONÁRIOS OU CORRETORES - ASSESSORIAS

DO TOTAL DA EQUIPE INTERNA/ CORRETORES	OPÇÕES	TEMPO DE TREINAMENTO POR PESSOA	OPÇÕES
80% a 100%	--	Mais de 20/h por mês	--
60% a 80%	--	De 15 a 20/hs por mês	--
40% a 60%	--	De 10 a 15/hs por mês	--
20% a 40%	--	De 5 a 10/hs por mês	--
0 a 20%	--	Até 5/hs por mês	--

As respostas agregadas estão nas **tabelas 5 e 6**, a partir dos dados dos anos de 2018 e 2019.

TABELA 5 - PROPORÇÃO DAS PESSOAS TREINADAS - ASSESSORIAS

	2018	2019
Funcionários	84%	84%
Corretores	45%	49%

TABELA 6 - HORAS TREINADAS POR MÊS - ASSESSORIAS

HORAS TREINADAS	2018	2019
Funcionários	10	12
Corretores	6	8

⁵ A análise detalhada, com tal conclusão, foi obtida em textos anteriores.

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

- Em 2018 e 2019, na média, os números se repetiram, 84% dos funcionários das assessorias foram treinados. Em 2018, o tempo médio de treinamento foi de 10 horas por mês. Em 2019, o valor aumentou um pouco, para 12 horas.
- Nos dois anos analisados, 2018 e 2019,

também na média, de 45% a 50% dos corretores de cada assessoria foram treinados. Já o número de horas aumentou um pouco de 2018 para 2019. Ou seja, de 6 horas por mês para 8 horas por mês.

Esses valores de treinamento são menores do que no caso dos funcionários.



ANÁLISE ECONÔMICA

Visando facilitar as explicações, as análises das informações econômicas são separadas por tópicos. Ressaltamos que todos os dados individuais das empresas são sigilosos, só podendo ser divulgados nesse relatório os valores agregados.

Assim, avaliamos a tendência do setor em caráter institucional.

e 2019, ambos na mesma base, com todas as empresas. Essa situação está mostrada no **gráfico 4**. Nesse caso, a variação de crescimento é menor (de 7%), mas superando a taxa de inflação no período.

Ressaltamos que essa superação tem ocorrido nos últimos anos, conforme já visto em relatórios anteriores.

A) FATURAMENTO TOTAL

Nesse ano, em termos de faturamento, tivemos uma grande diferença, devido à entrada de novas assessorias. O **gráfico 3** apresenta os valores anuais, de 2016 a 2018.

Os valores de 2018, já considerando os dados de todas as empresas, alcançaram R\$ 1,7 bilhão, uma variação de 46% em relação ao ano anterior (quando não se tinha considerado essas novas empresas).

Ou seja, em boa parte, essa variação expressiva em 2018 pode ser explicada pelo aumento de empresas filiadas.

Para ajustarmos tal efeito, comparamos os valores dos primeiros semestres, 2018

B) DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DA RECEITA

Outro aspecto avaliado no estudo foi a distribuição geográfica dos prêmios.

Até 2017, a proporção era de que, aproximadamente, 70% da receita vinham da capital do Estado de São Paulo, enquanto 30% vinham do interior.

Essa proporção estava se mantendo ao longo do tempo. Entretanto, com a entrada de novas filiadas, que atuam mais fortemente no interior, esse número mudou um pouco, conforme a **tabela 7**.

A relação agora é de 60/40.

GRÁFICO 3 - PRÊMIOS DE SEGUROS FILIADAS - R\$ BILHÕES

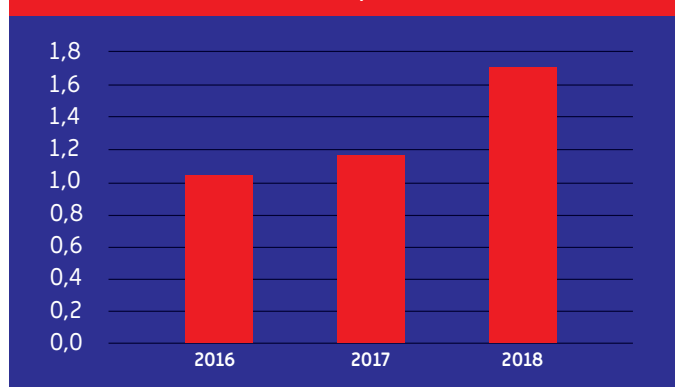


GRÁFICO 4 - PRÊMIOS DE SEGUROS FILIADAS - 1º SEMESTRE - R\$ BILHÕES

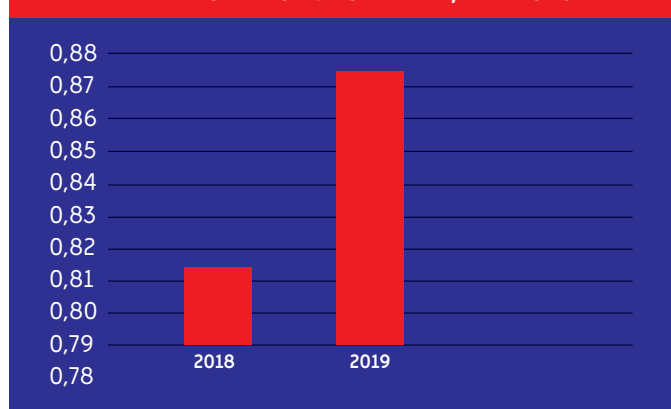


TABELA 7 - ORIGEM GEOGRÁFICA DOS PRÊMIOS - ASSESSORIAS

ANO	2016	2017	2018
Capital	69%	70%	60%
Interior	30%	29%	39%
Fora SP	0%	1%	1%
Total	100%	100%	100%

É interessante também 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 50/50⁶. Ou seja, teoricamente, haveria espaço de crescimento das assessorias no interior do Estado de São Paulo.

C) FATURAMENTO POR RAMOS

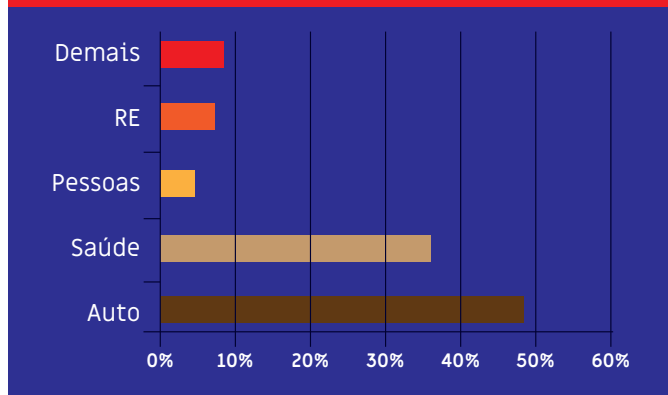
Nesse item, avaliamos a distribuição dos prêmios segundo os ramos de seguros – separados em Automóvel, Saúde, Pessoas, Ramos Elementares (RE) e os Demais. Esse critério tem sido usado desde o início de tal estudo. Assim, a **tabela 8** mostra a evolução dos dados, em termos anuais.

TABELA 8 - PRÊMIOS POR RAMOS - ASSESSORIAS

ANO	2016	2017	2018
Auto	58%	55%	49%
Saúde	31%	33%	35%
Pessoas	2%	2%	3%
RE	8%	8%	6%
Demais	1%	2%	7%
Total	100%	100%	100%

Lembramos, mais uma vez, que, somente a partir de 2018, os dados correspondem ao número maior de assessorias.

No **gráfico 5**, em complemento, a proporção dos ramos no 1º semestre de 2019.

GRÁFICO 5 - DISTRIBUIÇÃO DE PRÊMIOS 1º SEMESTRE/2019

Como se observa, com os dados das novas assessorias, a proporção de seguro de automóvel baixou para 49%. Antes, essa taxa já vinha em queda, a uma taxa de 2% a 3% ao ano. Em 2019, com a entrada de novas companhias, esse efeito foi ampliado.

Na prática, esse movimento pode ser explicado como compensação da crise econômica dos últimos anos e, especificamente, os problemas registrados na indústria automobilística. Assim, as assessorias buscaram outras opções de negócios.

Outro cálculo interessante é tomar como referência o estudo Ranking das Seguradoras⁷.

Nesse caso, os ramos automóveis, saúde e pessoas representam, respectivamente, 25%, 27% e 26%, do total do segmento de seguros do país. Essa distribuição mostra a importância que os ramos saúde e automóvel têm na receita das assessorias; ao contrário

⁶ Como referência nesse cálculo, considera-se a proporção dos seguros de veículos por regiões, segundo as informações divulgadas pela SUSEP.

do ramo de pessoas, cuja presença é menor, embora tenha havido progressos nos últimos anos, passando de 2% para 3% dos prêmios.

Ainda na análise dos ramos, vemos que as associadas da ACONSEG-SP faturam de prêmios de automóvel um pouco acima de 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 acima de 15%.

Ressaltamos que essa preocupação com o crescimento do ramo de pessoas já foi avaliada em estudos anteriores. Ou seja, uma discussão sobre o que se pode fazer para que esse segmento ganhe maior relevância no segmento das assessorias.

Por exemplo, na **tabela 9**, temos o resultado de pesquisa feita com as próprias assessorias (aqui reproduzida de estudo anterior), estimando os motivos das vendas potencialmente menores nesse ramo.

Nesse caso, em primeiro lugar, para explicar tais dificuldades, um problema cultural ou de costumes da sociedade. Mais de 50% das assessorias acreditam nessa hipótese. Em segundo lugar, com 20% das respostas, as

assessorias que não acreditam que haja um problema específico, e o próprio tempo vai resolver. Enfim, um desafio para o segmento.

D) FATURAMENTO POR SEGURADORAS

Nesse item, analisamos um ponto importante no estudo, que é determinar a distribuição dos prêmios entre as seguradoras. Ressaltamos, mais uma vez, que os dados individuais das assessorias não são divulgados.



TABELA 9 - MOTIVOS DAS DIFICULDADES - SEGURO DE PESSOAS

MOTIVOS	DISTRIBUIÇÃO %
Problema cultural ou costume	53%
Não existe problema, o tempo vai resolver	20%
Corretor com interesse, mas sem treinamento	8%
Corretor com interesse, mas dá muito trabalho	7%
Seguradoras não se empenham	7%
Demais	57%
Total	100%

7 Ver os dados de 2018.
<http://ratingdeseguros2.hospedagemdesites.ws/wp/wp-content/uploads/2019/05/rank-bra1218.pdf>

A quantidade de seguradoras operadas pelas assessorias é elevada, quase quinze companhias.

Assim, por simplificação, uma primeira avaliação é feita no **gráfico 6**, com a distribuição dos dados dos prêmios do 1º semestre de 2019.

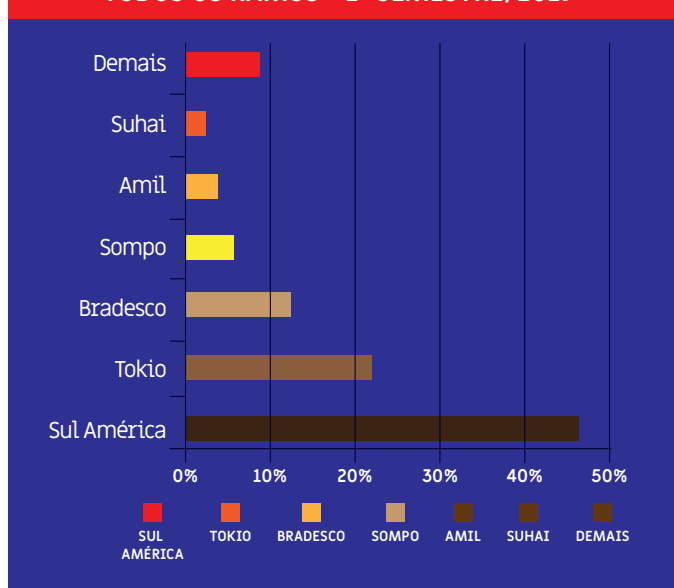
Nesse caso, somente as seis principais seguradoras são listadas: SulAmerica (45% do total), Tokio Marine (21% do total), Bradesco (13% do total), Somo (5% do total), Amil (3% do total) e Suhai (3% do

total), representando mais de 90% do total faturado em prêmios.

Já a **tabela 10** avalia o mesmo período citado anteriormente, só que agora excluimos o seguro saúde da receita de prêmios.

Aqui, listamos a distribuição de prêmios das sete maiores seguradoras, sobrando 5% para as outras companhias.

**GRÁFICO 6 - DISTRIBUIÇÃO DE PRÊMIOS
TODOS OS RAMOS - 1º SEMESTRE/2019**



**TABELA 10 - DISTRIBUIÇÃO DOS PRÊMIOS
SEM SAÚDE - 1º SEMESTRE/2019**

EMPRESA	PARTICIPAÇÃO RECEITA
Tokio	38%
SulAmerica	26%
Bradesco	15%
Somo	8%
Suhai	5%
Mitsui	2%
Liberty	1%
Demais	5%
Total	100%



CONFIANÇA E PROJEÇÕES

A) PERSPECTIVAS

Em estudos anteriores, avaliaram-se quais as perspectivas, tendências e desafios do mercado de seguros, além de seus negócios, na visão das próprias assessorias. É oportuno reiterar tais pontos.

Em termos de tendências do mercado como um todo, conforme pesquisa com tais companhias, quatro pontos foram citados pelas empresas: aumento da utilização do instrumento “online”; diversificação dos produtos, além da carteira de automóvel; crescimento do canal assessoria; grande potencial do setor de seguros. Em termos de desafios das assessorias, dez tópicos foram citados, conforme a **tabela 11**.

Agora, nesse estudo de 2019, perguntou-se como as assessorias - prenunciando uma nova etapa no relacionamento com as corretoras e as seguradoras - estavam se preparando em termos estratégicos e, a partir daí, quais seriam as sugestões em tal momento. Na **tabela 12**, selecionamos 20 sugestões.

Como se observa, a tecnologia tem prioridade em muitas delas.



TABELA 11 - DESAFIOS DAS ASSESSORIAS

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

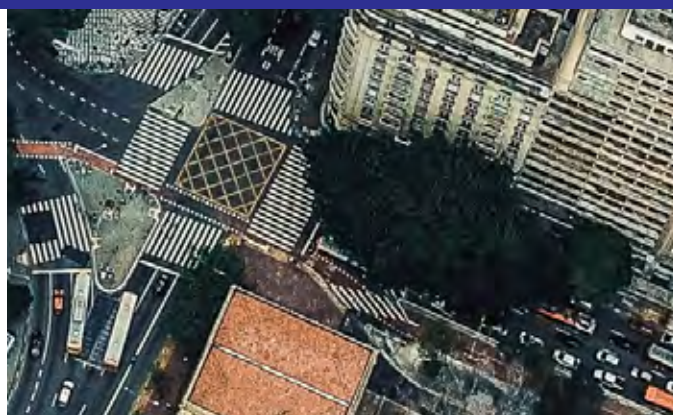


TABELA 12 - SUGESTÕES NESSE NOVO MOMENTO – ENVIADAS PELAS ASSESSORIAS

NÚMERO	DESAFIOS
1	As empresas precisam ficar atentas às plataformas digitais.
2	Desenvolvimento de um site mais interativo, com campanhas de incentivo, e um link de acesso às redes sociais.
3	Agregar mais serviços aos corretores, como portais de internet.
4	Disponibilizar mais serviços, como multicálculos para corretores. Continuar com a cultura das vendas cruzadas.
5	Investir em tecnologias e em seguros com mais chances de crescer no futuro, tais como benefícios.
6	Embora a tecnologia seja fundamental, o atendimento personalizado ainda faz muita diferença.
7	Seguradoras mais próximas das assessorias. Investimento em tecnologia e em funcionários qualificados.
8	Treinamento para que o corretor possa diversificar a sua carteira.
9	As assessorias devam assumir protagonismo junto aos pequenos e médios corretores, fornecendo ferramentas tecnológicas e capacitação.
10	Estratégias Comerciais para corretoras da base, com foco na inserção e venda de produtos digitais.
11	Entender as propostas de valor das insurtechs.
12	Corretores devem trabalhar em três pilares: venda cruzada, agregar soluções tecnológicas em seu negócio, estreitar o relacionamento com o cliente.
13	Realizar parcerias com empresas de tecnologia.
14	A indústria de seguros tornará todos os processos informatizados, e, assim, as assessorias, precisam e devem acompanhar essa tendência.
15	As assessorias devem se unir em termos tecnológicos, junto com a Aconseg, e desenvolver diferenciais para se posicionar no mercado.
16	Aumentar visitas comerciais focadas em capacitação. Usar redes de relacionamento em contato diário com corretor.
17	Utilizar ferramentas de treinamento digitais para alcançar um número maior de pessoas, sem tirá-las de seu escritório.
18	Projeto para garantir sustentabilidade dos pontos de vendas.
19	Pelo aumento das demandas via redes sociais e aplicativos de mensagens, aprimorar o atendimento por essas ferramentas.
20	Uma melhor experiência digital integrando a cadeia cliente-corretor-prestador de serviços.

B) 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 seguros⁸.

O conceito básico é medir o que as empresas esperam que aconteça em um período futuro, avaliando os seus graus de otimismo

A partir das respostas obtidas, chegamos nesse ano a um indicador de confiança de 143,4, para as assessorias filiadas à ACONSEG-SP. Esse valor é positivo, e melhor do que no ano anterior, o que é um aspecto bem favorável. Por exemplo, nesse momento, aproximadamente 80% das empresas acham que o seu faturamento será melhor ou muito melhor em 2020.

No **gráfico 7**, a evolução desse cálculo.

TABELA 13 - RESPOSTAS PARA O ÍNDICE DE CONFIANÇA - EXPECTATIVAS PARA 2020 ACONSEG-SP

OPÇÕES	ECONOMIA	RENTABILIDADE	FATURAMENTO
Muito Melhor	21%	17%	21%
Melhor	52%	45%	59%
Igual	21%	28%	10%
Pior	3%	7%	7%
Muito Pior	3%	3%	3%
TOTAL	100%	100%	100%

ou pessimismo. No cálculo realizado nesse texto, consideramos o horizonte do ano de 2020, 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, com cinco opções distintas, conforme indica a **tabela 13**.

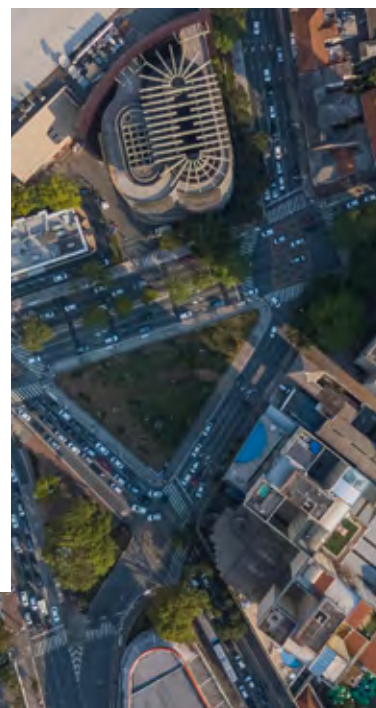
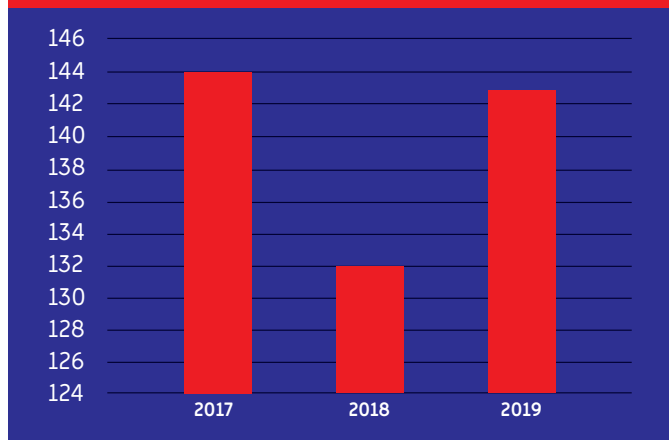
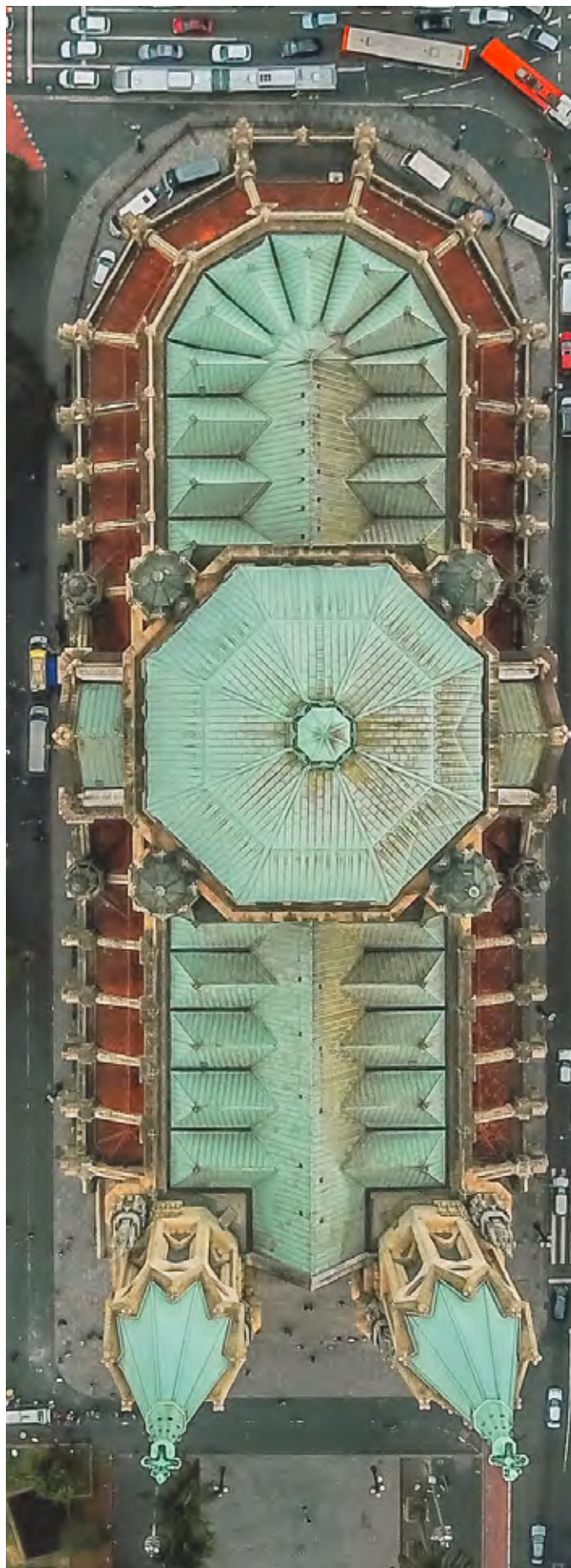


GRÁFICO 7 - INDICADOR DE CONFIANÇA - ACONSEG-SP



⁸ <http://www.ratingdeseguros.com.br/pdfs/artigoteoricoICES.pdf>



C) PROJEÇÕES ECONÔMICAS

Nesse item, realizam-se projeções de faturamento para os próximos anos. Para isso, usaremos as seguintes condições e hipóteses.

- Primeiro, o faturamento de prêmios das assessorias no 1º semestre de 2019 foi de aproximadamente R\$ 900 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 semestres.
- Terceiro, em 2020, estimamos um crescimento de 12% em relação ao valor de 2019.

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

TABELA 14 - PRÊMIOS REAIS E ESTIMADOS - ASSESSORIAS

ANOS	PRÊMIOS (R\$ BI)
2018 real	1,7
2019 estimado	1,9
2020 estimado	2,1

Ou seja, a previsão é de que o faturamento de prêmios ultrapasse R\$ 2 bilhões em 2020!

CONCLUSÕES

Em relação a esse texto, destacamos os seguintes pontos:

- Esse é o quarto 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, 2017 e 2018, já citados nas referências.
- Em 2019, o ponto mais importante desse relatório é que muitas empresas se filiaram à entidade, o que resultou na descontinuidade de algumas variáveis.
- Hoje, as assessorias filiadas geram quase 500 empregos diretos, divididos quase simetricamente em funcionários das áreas comercial e operacional.
- A quantidade de corretores tem aumentado ano a ano. Em 2019, o montante é de 27 mil. Em 2016, esse valor era de 16 mil. Mas esse valor tem dupla contagem (ou



seja, não são corretores distintos), pois não é incomum os corretores operarem em mais de uma assessoria.

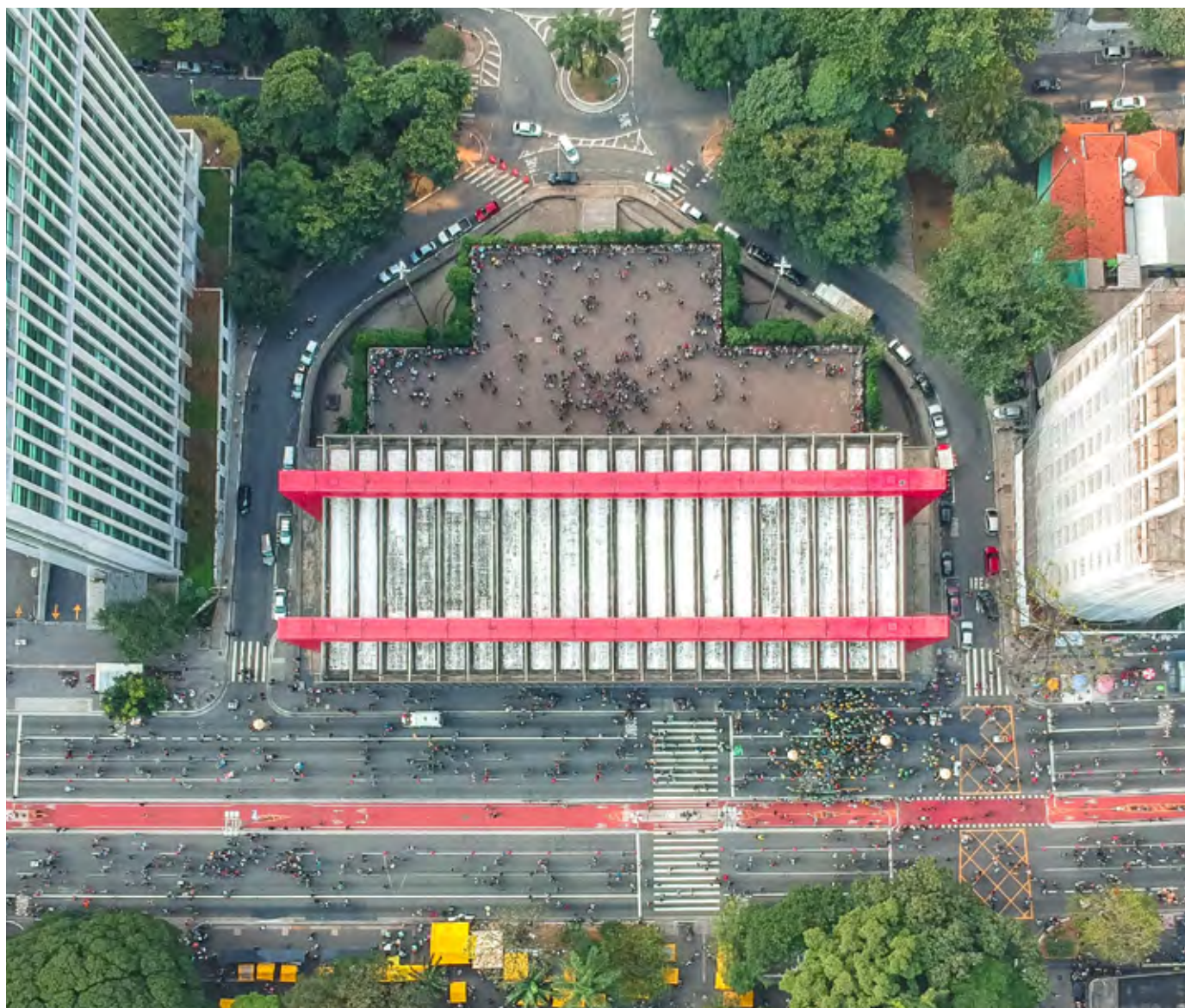
- Em 2017, as associadas produziram R\$ 1,1 bilhão de prêmios por ano. Em 2020, pelo crescimento do setor e pela entrada de novas companhias na associação, esse valor deve ultrapassar R\$ 2 bilhões

- 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 (3% dos prêmios), embora já esteja aumentando bem nos últimos anos,

em termos relativos. Isso sinaliza uma oportunidade de negócios.

- Atualmente, em 2019, a distribuição de prêmios é de 60% na Capital do Estado e 40% no Interior. Pela entrada de novas empresas na associação, a proporção de prêmios no interior aumentou.

- As seguradoras que mais produzem com as assessorias são SulAmerica, Tokio, Somo, Bradesco, Amil, Suhai, Mitsui e Liberty.
- 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.
- A política de treinamentos (para corretores e para funcionários) tem sido atuante, e os primeiros resultados já são muito bons. Em 2018 e 2019, 84% dos funcionários das assessorias foram treinados. Em 2019, o tempo médio mensal de treinamento foi de 12 horas. Já no treinamento de corretores, ele ocorreu em 45% a 50% dos profissionais, com um tempo médio de treinamento de 8 horas por mês.
- Nesse momento de transição econômica, para uma discussão de novos modelos de negócios, as assessorias deram muitas sugestões. A maior parte delas passa pela área de tecnologia.
- As expectativas das assessorias continuam positivas com relação ao futuro, tanto em relação ao setor de seguros, como para o seu negócio especificamente.





EMPRESAS ASSOCIADAS



www.aconsegsp.com.br

Responsável Técnico:
Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

Novembro/2019