

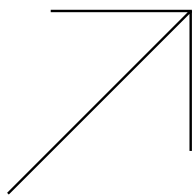
**ACONSEG SP**

# 8º RELATÓRIO **ACONSEG-SP** 2023

O Mercado de Assessorias e Consultorias no Estado de São Paulo



# Sumário



**04**

Palavra do Presidente

**07**

Introdução

**13**

Distribuição Geográfica

**13**

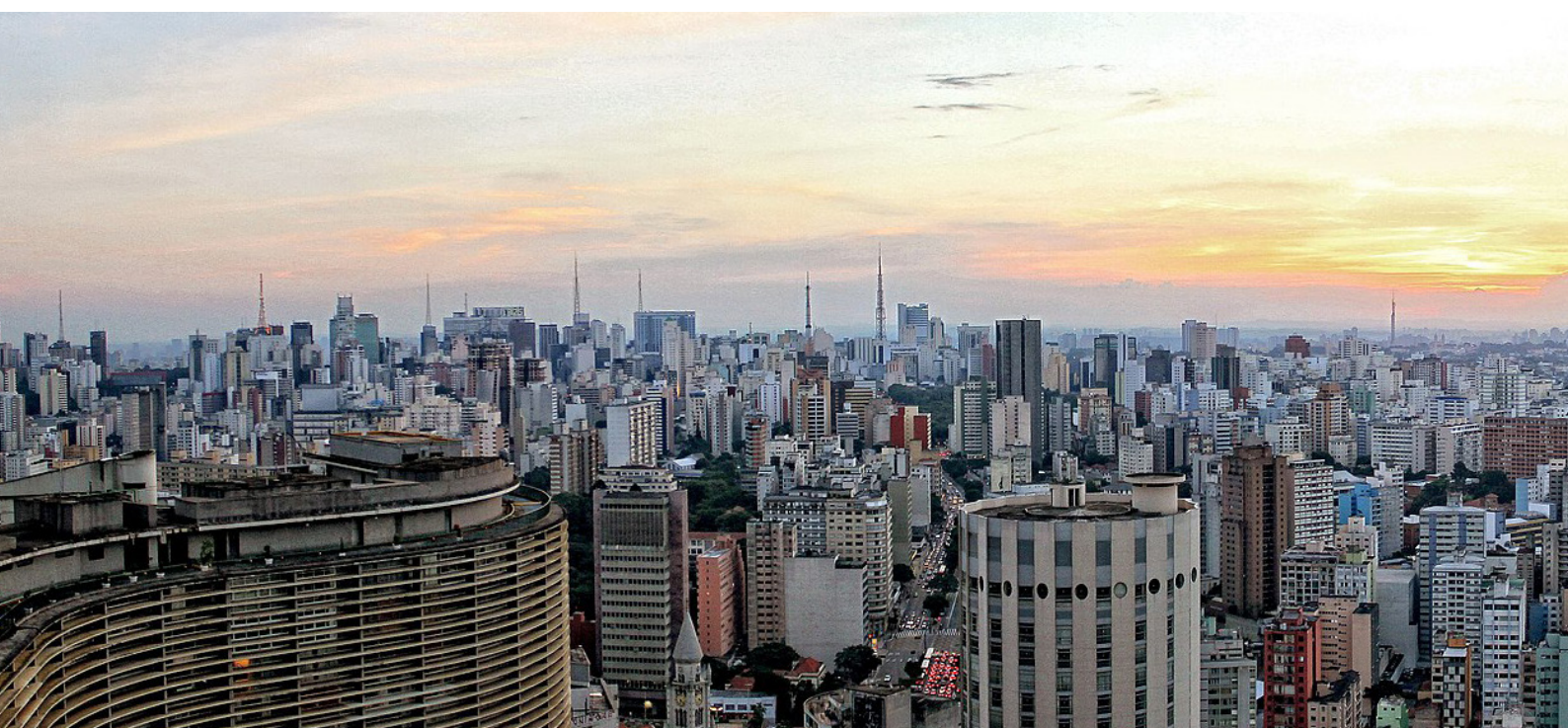
Perfil dos Ramos

**19**

Diversificação  
de Produtos

**19**

Novos Produtos



**08**

Cenário  
do Seguro

**10**

Estrutura Interna

**12**

Faturamento Total

**16**

Faturamento  
por Seguradora

**18**

Expectativa  
de Crescimento

**18**

Novas Parcerias

**20**

Colaboradores  
em "Home Office"

**21**

Sugestões para Cursos

Francisco Galiza  
[www.ratingdeseguros.com.br](http://www.ratingdeseguros.com.br)  
Abril/2024





# Palavra do Presidente

## Trajatória ascendente e contínua

O ano de 2023 foi histórico para a Associação das Empresas de Assessorias e Consultorias do Estado de São Paulo (Aconseg-SP). Além de completarmos 20 anos, por si só já um motivo de celebração, passamos por algumas transformações.


Uma delas foi a transição deste Relatório Econômico de forma que consigamos divulgar os resultados referentes ao exercício completo do ano. Assim, apresentamos ao mercado os números consolidados, meticulosamente analisados pelo economista Francisco Galiza mediante a contribuição das nossas 41 associadas.

Os dados do *Relatório Aconseg-SP – O Mercado de Assessorias e Consultorias do Estado de São Paulo*, que chega à 8ª edição, representam muito mais do que o desempenho do ano de 2023. Afinal, a coleta dos dados, já pelo oitavo ano consecutivo, mostra um material substancial que revela a trajetória ascendente das assessorias sob o guarda-chuva da Aconseg-SP.

Dividido em 12 capítulos, o trabalho analisa questões de produtividade, bem como temas estratégicos como a importância de novas parceiras e a diversificação de produtos.

**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

[www.aconsegsp.com.br](http://www.aconsegsp.com.br)



Produzimos com nossos corretores parceiros atualmente mais de R\$ 3 bilhões de prêmios por ano e somos responsáveis por centenas de empregos diretos. Diante dessa performance devemos nos orgulhar do nosso trabalho e também olhar esse desempenho como um desafio.

Ingressamos em 2024 com uma diretoria nova e um espírito de renovação, sempre mantendo o que nos trouxe até aqui: a transparência e o respeito com nossos parceiros corretores seguros, seguradoras, operadoras de planos de saúde e empresas prestadoras de serviços.

Atuamos fortemente em Auto e Saúde, mas há um leque de ramos a serem explorados. Há muito o que se fazer e é para essa direção que estamos olhando agora. Este Relatório atuará como uma bússola que nos norteará para desbravar novos ramos e irá nos ajudar a estimular o corretor a ampliar as proteções aos seus segurados.

Juntos batalharemos pelo aumento da população segurada, pela ampliação da cultura do seguro e pelo reconhecimento dos corretores como consultores de proteção dos seus segurados.

Vamos juntos!

Grande abraço,

*Ricardo Montenegro*  
Presidente da Aconseg-SP



“

**Este Relatório atuará como uma bússola que nos norteará para desbravar novos ramos e irá nos ajudar a estimular o corretor a ampliar as proteções aos seus segurados”**



# Introdução

A Associação das Empresas de Assessorias e Consultorias do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) foi fundada em 2003, como representante paulista oficial desse perfil de empresa. Esse sistema é um segmento importante na distribuição de seguros no Estado de São Paulo, com 41 associadas, que produzem atualmente mais de R\$ 3 bilhões de prêmios por ano, geram centenas de empregos diretos e ajudam uma grande quantidade 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 estratégias, as previsões e os desafios das suas associadas. Assim como nos textos anteriores, esse trabalho será composto por uma análise econômica, institucional e histórica. Em seguida, outro tópico corresponde a um questionário enviado a todas as assessorias, que o respondem em caráter privado. A partir desses números, comparações de mercado também são feitas.

Naturalmente, como das outras vezes, agradecemos o apoio das associadas pelo envio das informações e também, em particular, à Diretoria Executiva da Aconseg-SP pela realização continuada de tal estudo.

# Cenário do Seguro

Podemos dizer que 2023 foi um ano favorável em termos econômicos para o setor de seguros no Brasil, espelhando o comportamento da própria economia brasileira, que teve um crescimento de quase 3% nesse ano, com a inflação dentro da meta e um desemprego em queda.

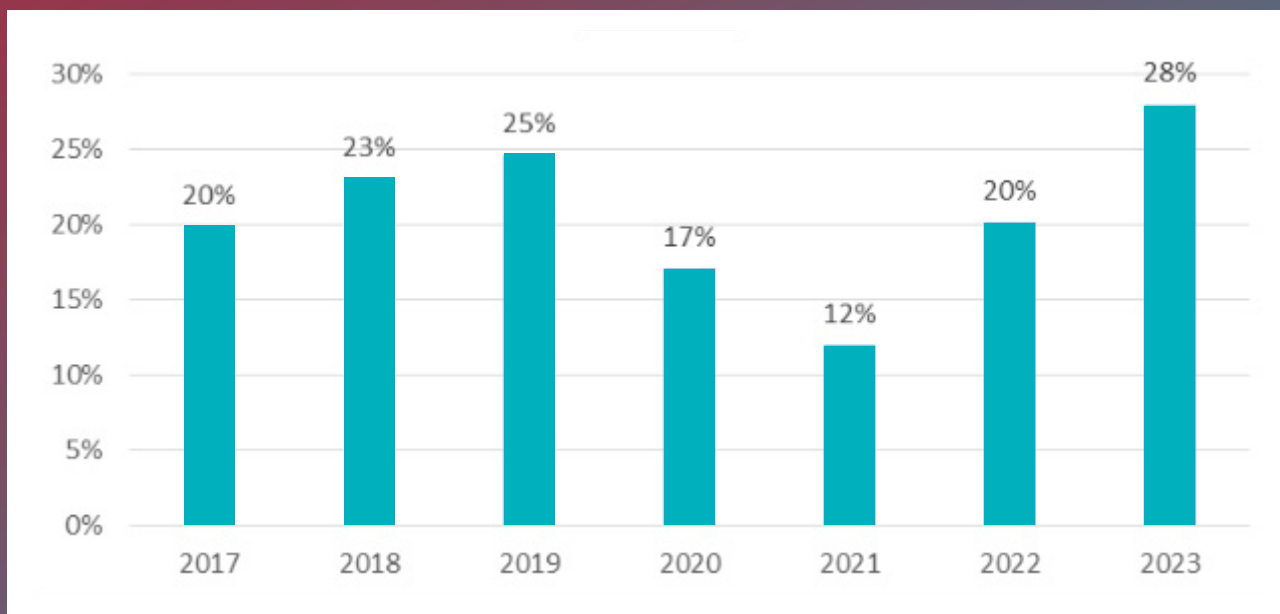
No caso do setor de seguros, os números favoráveis continuaram, em termos de margem de rentabilidade. Em 2023, houve diversos fatores positivos para explicar tal movimento, como taxas de sinistralidade mais baixas, juros mais favoráveis, níveis de despesas administrativas em queda e crescimento de

prêmios. Esses fatos resultaram em boas taxas de lucratividade nas seguradoras.

No **gráfico 1**, a evolução dessa variável. Em 2023, temos o valor mais alto nos últimos anos, com 28% ao ano.

Já no **gráfico 2**, temos o nível de custo administrativo das seguradoras brasileiras, em função da receita das mesmas. Nos últimos anos, o incremento da tecnologia e os ganhos de escala por maiores vendas foram fatores relevantes para explicar esse comportamento, ou seja, o custo interno das empresas para se vender seguro está diminuindo.

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





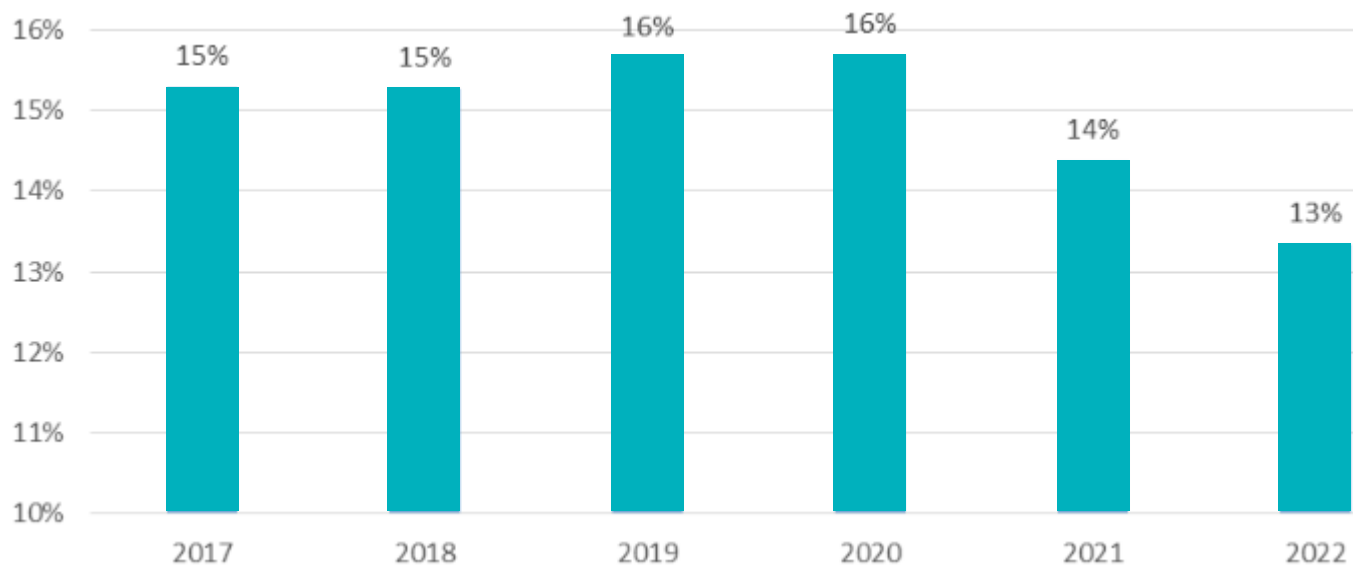


De 2016 a 2018, as assessorias filiadas estavam em uma trajetória crescente de receita de prêmios, em taxas acima da média do próprio mercado de seguros”



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

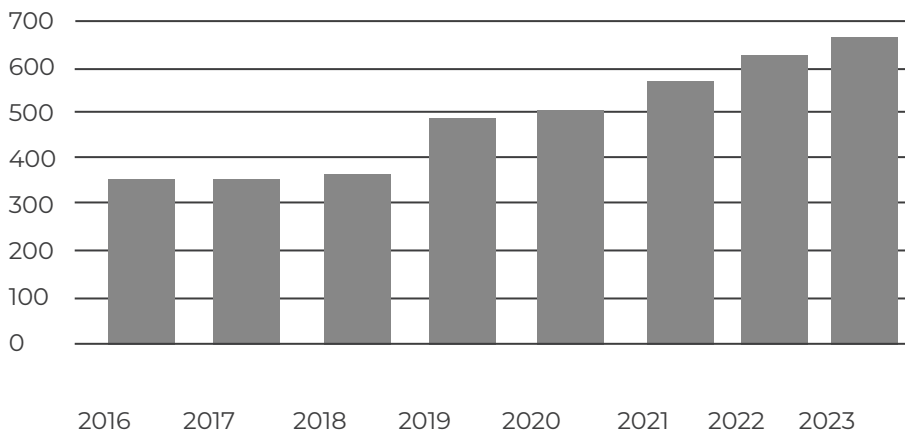
Gráfico 2 | Nível de Custo Administrativo | Seguradoras



# Estrutura Interna



Gráfico 3 | Quantidade de Colaboradores | Aconsej-SP

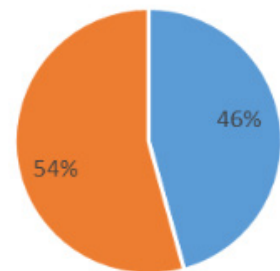


Hoje, há 41 assessorias filiadas à Aconsej-SP.

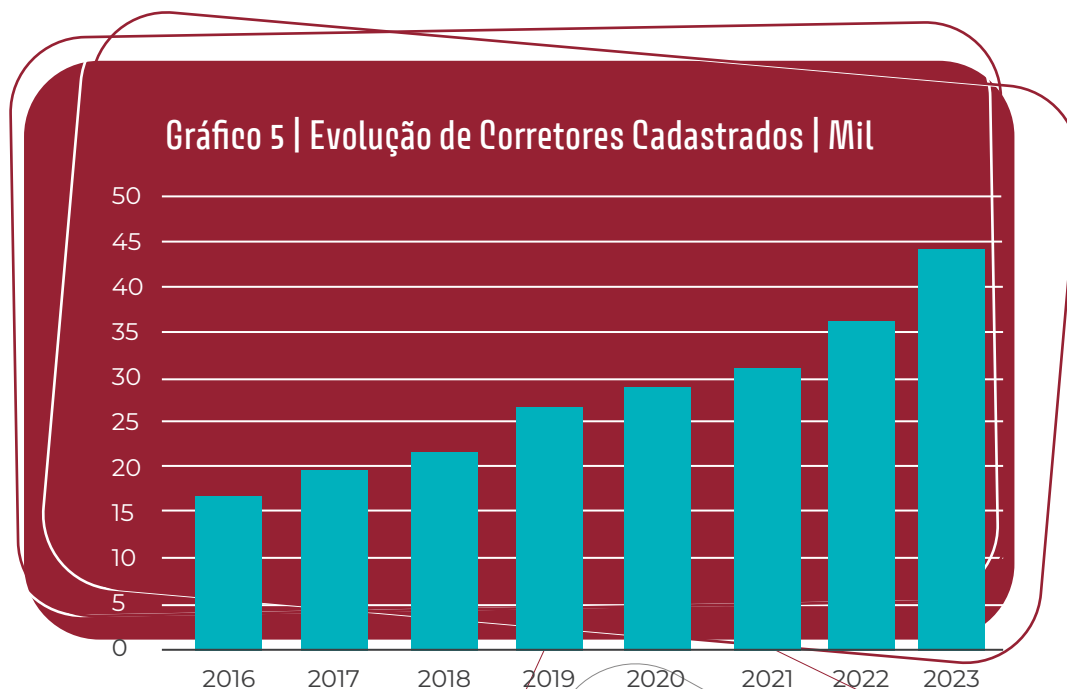
Observamos a evolução de alguns dos números agregados de estrutura interna. Em 2023, havia, no total, 643 colaboradores nessas empresas. Como referência, em 2016, esse número era de 384, uma variação de 67% no período.

No gráfico 4, temos a disposição desses colaboradores segundo a sua alocação na empresa, em 2023. No total, 54% (349 colaboradores) estão na área comercial e 46% (294 colaboradores) na área operacional.

Gráfico 4 | Proporção dos Colaboradores | Aconsej-SP | 2023



Comerciais Operacionais



Outro ponto importante é avaliar a quantidade de corretores com os quais as assessorias trabalham. Tal situação está representada no gráfico 5. Em 2023, tal número era de quase 45 mil, uma variação expressiva em relação ao valor de 2016, quando era um pouco acima de 15 mil.

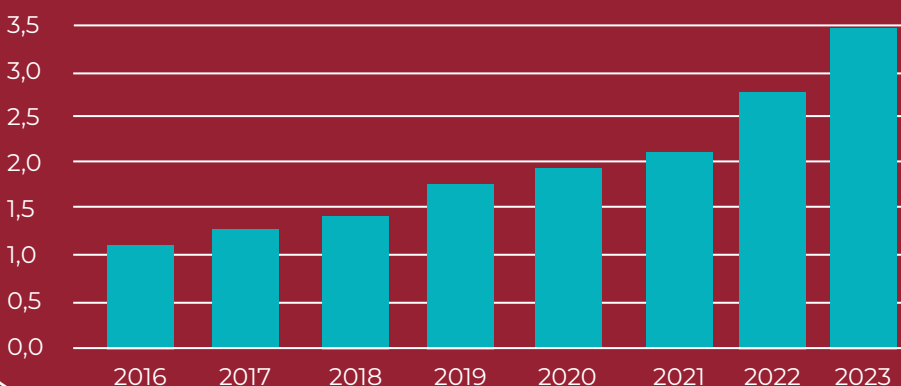
Com relação a tais valores, dois pontos precisam ser destacados. O fato de o corretor estar registrado na assessoria não significa necessariamente que o corretor tem uma boa produção com a mesma. Um segundo ponto é que, com relação ao número total de corretores, são 45 mil cadastros em seguradoras parceiras, oriundos de uma base aproximada de 20 mil corretores.

Na média, ao avaliar a distribuição individual das empresas, não divulgada nesse texto, podemos dizer que uma assessoria padrão filiada trabalha com dez colaboradores e com 800 a 900 corretoras de seguros, embora a dispersão de tamanhos não seja pequena. Há desde empresas com dois colaboradores até aquelas com mais de 30 colaboradores.

- **41** associadas
- **R\$ 3,3 bilhões** de prêmios
- **20%** foi o crescimento em relação a **2022**
- **643 colaboradores** – 349 ou 54% estão na área comercial e 294 ou 46% na área operacional
- **45 mil** corretores de seguros informados – base de **20 mil corretores**
- **7,5%** é a participação da Aconseg-SP na produção de seguro Auto

# Faturamento Total

Gráfico 6 | Receita de Prêmios | Aconseg-SP | R\$ bilhões



houve um salto nos dados, pela entrada de inúmeras empresas na associação, mudando então a receita de um patamar de R\$ 1,4

bilhão para R\$ 1,8 bilhão, somente de um ano para outro.

O faturamento em prêmios é algo muito importante na análise da estratégia das assessorias. No gráfico 6, temos tal valor desde 2016.

No ano passado, a receita de prêmios gerada pelas assessorias filiadas foi de R\$ 3,3 bilhões, com um crescimento de 20% em relação ao número de 2022. Uma taxa de evolução acima da inflação (em torno de 5%) e, inclusive, maior do que a receita do setor de seguros.

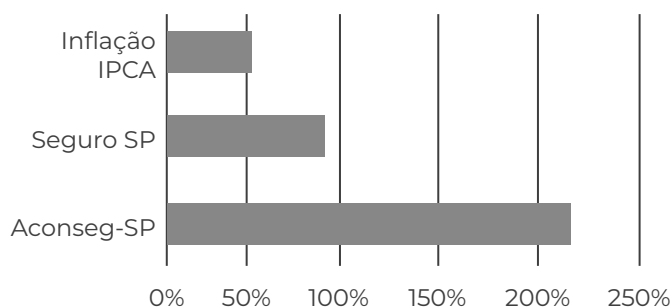
O gráfico 7 compara a variação de prêmios, desde 2016, com a inflação e o faturamento de seguro no Estado de São Paulo. Como se observa, a variação acumulada da Aconseg-SP – de mais de 200% – superou bem a evolução das duas outras variáveis.

Na análise histórica dos números, podemos considerar que essa evolução de receita de prêmios se desenvolveu em fases. De 2016 a 2018, as assessorias filiadas estavam em uma trajetória crescente de receita de prêmios, em taxas acima da média do próprio mercado de seguros. Em 2019,

Em 2020 e 2021, com a pandemia, a trajetória de crescimento foi diminuída, seguindo a tendência do mercado de seguros como um todo, sobretudo pelo comportamento mais tímido do ramo Automóvel. Por fim, em 2022 e 2023, o segmento voltou a crescer a taxas elevadas.

Em 2023, pela primeira vez, o patamar de R\$ 3 bilhões em prêmios foi ultrapassado.

Gráfico 7 | Variação de Valores | 2016 a 2023



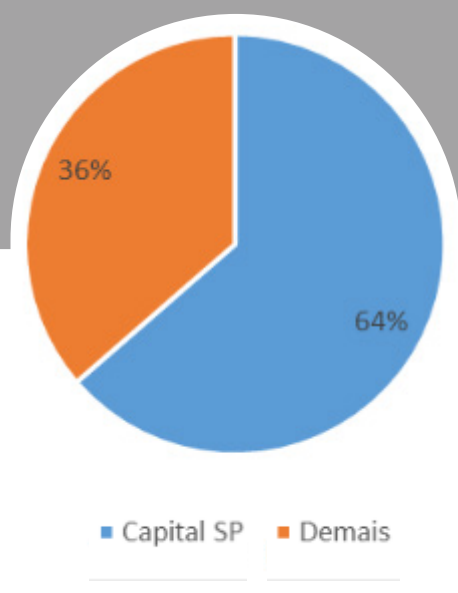
# Distribuição Geográfica

Nesse estudo, uma preocupação desde o início foi a avaliação dos prêmios segundo a origem geográfica dos mesmos. Essa situação está mostrada no **gráfico 8**.

Como se observa, a maior presença está nos negócios da Capital, com 60% a 65% dos negócios das filiais. 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.

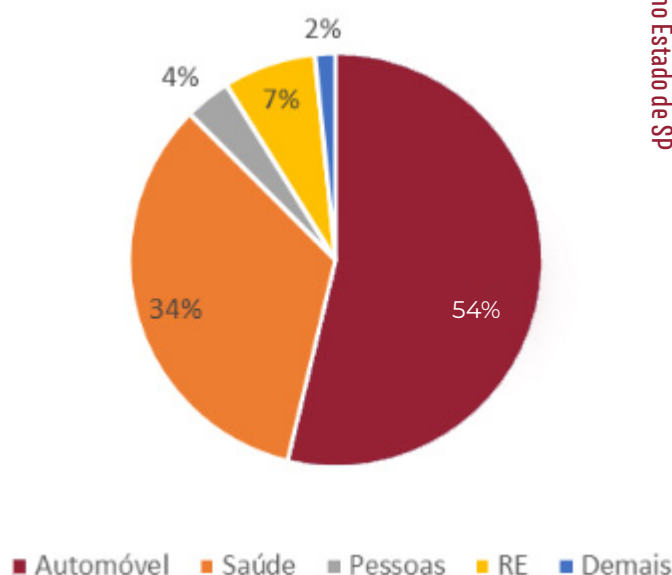
**Gráfico 8 | Prêmios por Localização | Aconseg-SP | 2023**



# Perfil dos Ramos

O perfil dos ramos é um aspecto importante na análise das assessorias, ou seja, quais são os tipos de negócios realizados. No **gráfico 9**, a composição desses valores em 2023.

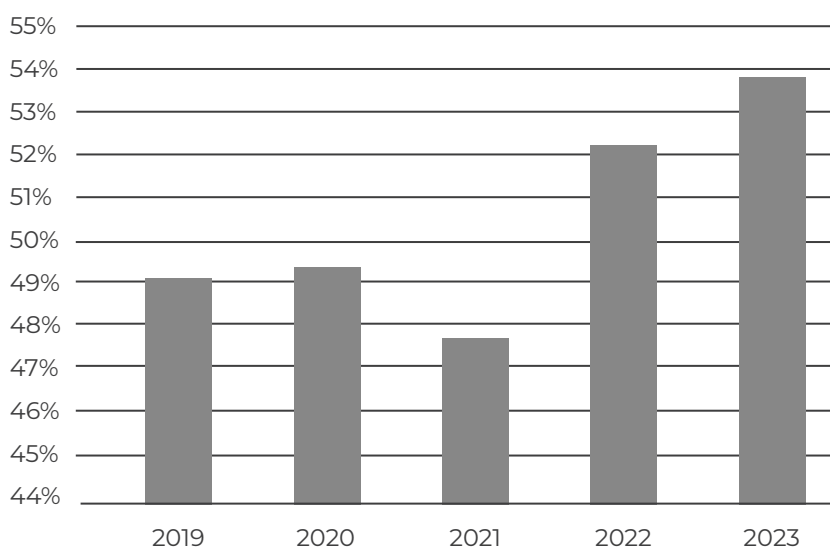
**Gráfico 9 | Prêmios | Aconseg-SP | 2023**



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 bastante consistente. Observamos que, nesse momento, a liderança de ramos está dividida entre Automóvel (aproximadamente 54% do total) e Saúde (com 34%).

O gráfico 10 mostra somente a evolução da proporção do ramo Automóvel nos últimos cinco anos.

Gráfico 10 | Proporção Carteira Automóvel | Aconseg-SP



É interessante fazer uma análise mais detalhada desse comportamento. Em 2016, quando esse estudo começou a ser realizado, 58% dos prêmios das afiliadas vinham do seguro de Automóvel e 31% do segmento Saúde. Desde então, na década passada, o mercado das filiadas, em termos de proporção dos ramos, foi se transformando um pouco. O Automóvel foi perdendo importância relativa, ao contrário do ramo Saúde. Registramos também o aumento na carteira de Pessoas, mas em valores absolutos bem menores.





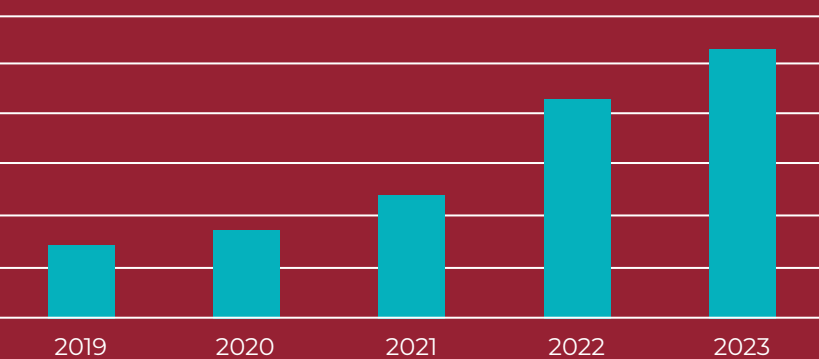
Esse movimento pode ser explicado parcialmente como compensação dos diversos problemas enfrentados na segunda metade da década passada e, especificamente, a queda registrada no crescimento da indústria automobilística. Assim, as assessorias começaram a buscar outras opções de negócios.

Ao final de 2020, no momento mais crítico da pandemia, com a mobilidade bastante reduzida, e a maioria das pessoas em casa, a participação nas carteiras dos dois ramos principais (Automóvel e Saúde) chegou a ser praticamente idêntica, 45% em cada um. 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%. Assim, em 2022 e 2023, houve aumento de participação nesse ramo no perfil da carteira.

Ainda na análise do Auto podemos fazer uma última conta adicional, que é avaliar a participação da Aconseg-SP no seguro de Automóvel desse Estado. Tal situação está mostrada no **gráfico 11**. Em 2023, esse número correspondeu a 7,5%, contra 5,8% em 2019.

Gráfico 11 | Participação % Auto | Aconseg-SP/Seguro SP



**Em 2020 e 2021, com a pandemia, a trajetória de crescimento foi diminuída, seguindo a tendência do mercado de seguros como um todo, sobretudo pelo comportamento mais tímido do ramo Automóvel. Por fim, em 2022 e 2023, o segmento voltou a crescer a taxas elevadas”**

# 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.

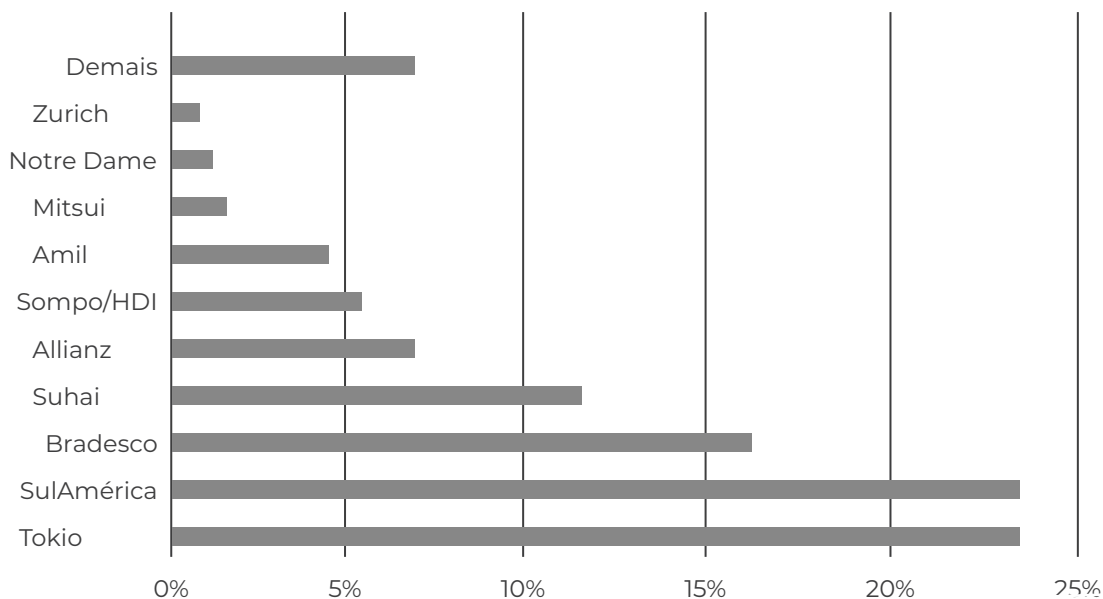
No cálculo, algumas ponderações precisam ser feitas. Primeiro, essa proporção é calculada em duas condições. Inicialmente, as operações totais e, em seguida, as operações excluindo os produtos de saúde. Como se verá, a diferença na composição das seguradoras será marcante, dependendo de cada caso.

No [gráfico 12](#), a participação, considera o faturamento de todos os ramos. Como se observa, as três primeiras seguradoras (Tokio, SulAmérica e Bradesco) representam 60% do faturamento de todas as assessorias.

Já a [tabela 1](#) avalia o mesmo período citado anteriormente, só que agora excluimos o seguro saúde da receita de prêmios. Aqui, listamos a distribuição de prêmios das dez maiores seguradoras.

Como agora se observa, a liderança altera, e as três maiores seguradoras passam a ser Tokio, Suhai e Bradesco.

Gráfico 12 | Distribuição de Prêmios | 2023 | Aconsef-SP







**Tabela 1 – Distribuição dos Prêmios - Sem Saúde – Aconsef-SP - 2023**

	SEGURADORAS	PARTICIPAÇÃO %
1	Tokio	33%
2	Suhai	18%
3	Bradesco	15%
4	Allianz	10%
5	HDI/Sompo	8%
6	Zurich	2%
7	Mitsui	2%
8	SulAmérica	2%
9	Liberty	2%
10	Essor	1%
11	Demais	7%
	Total	100%

# Expectativa de Crescimento

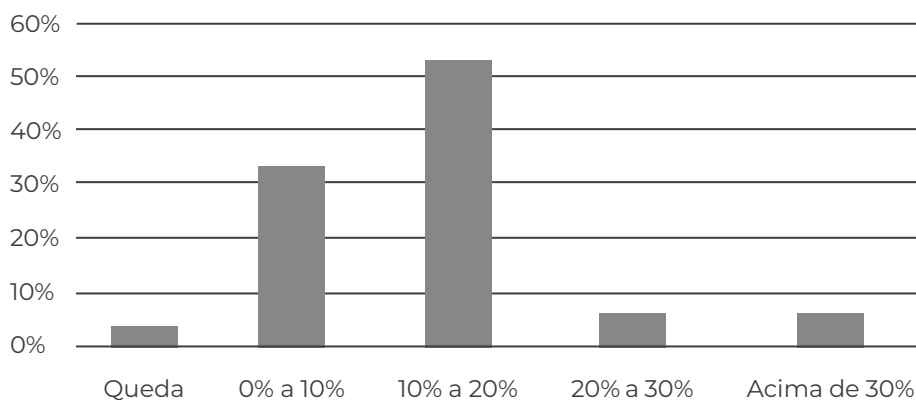
Uma das perguntas enviadas às assessorias foi quais eram as suas previsões de crescimento de prêmios para esse ano de 2024, com relação ao ano anterior. Os dados estão mostrados no **gráfico 13**.

Pelos números, mais da metade das empresas

acham que a variação será de 10% a 20%, vindo logo a seguir a previsão de 0% a 10%, com 30% do total das assessorias.

Na média de tais números, estimamos o valor de 13% de variação no ano, ou seja, nesse momento, a estimativa é que o faturamento de prêmios passaria de R\$ 3,3 bilhões em 2023 para R\$ 3,7 bilhões em 2024.

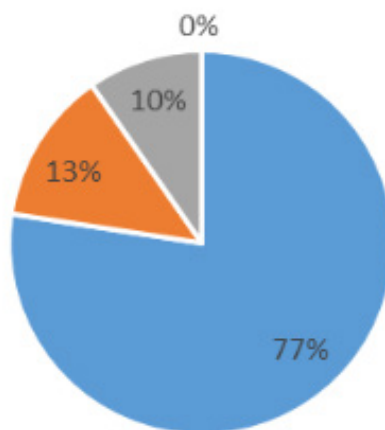
**Gráfico 13 | Expectativa de Crescimento para 2024 | Aconsef-SP**



## Novas Parcerias

Uma pergunta estratégica realizada no questionário foi sobre a consideração da importância do estabelecimento de novas parcerias por parte das assessorias e da Aconsef-SP, diante da situação atual.

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



**Gráfico 14 | Importância de Novas Parcerias | Aconsef-SP**

- Muito importante
- Importante
- Relativamente importante
- Não é importante

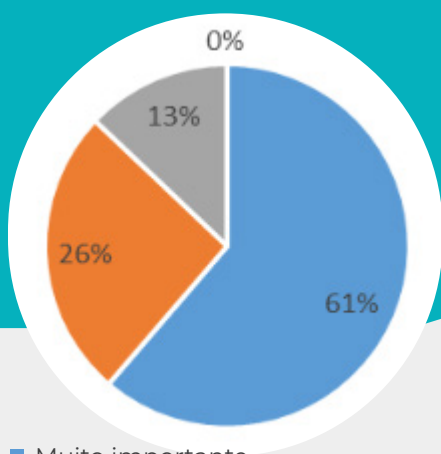
# Novos Produtos

Outra pergunta foi avaliar a necessidade e o interesse da assessoria na busca de novos produtos para diversificar os seus negócios.

As conclusões são mostradas no gráfico 15.

Nas respostas, 61% das assessorias consideram que isso é muito necessário (a avaliação máxima possível). O saldo é também positivo, mas em uma menor intensidade do que no questionamento anterior.

Gráfico 15 | Importância de Novos Produtos | Aconsef-SP



- Muito importante
- Importante
- Relativamente importante
- Não é importante

# Diversificação de Produtos

Outra pergunta estratégica realizada foi avaliar que, caso uma assessoria desejasse diversificar os seus produtos, que atitudes seriam as mais recomendáveis.

As atitudes mais citadas estão mostradas abaixo.

## Estratégias Recomendadas na diversificação de produtos



Aumentar a divulgação junto aos parceiros



Mais treinamento para os corretores



Mais treinamento para os colaboradores

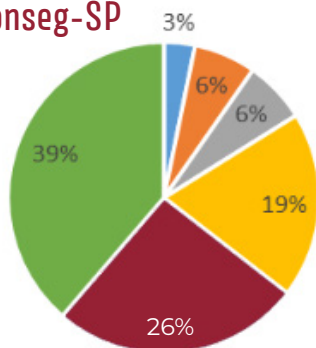
Dentre os inúmeros fatores elencados, os mais necessários seriam o de aumentar a divulgação entre os parceiros e melhorar o treinamento para corretores e colaboradores. Por outro lado, a contratação de novos colaboradores foi colocada como uma opção de resposta, mas não foi muito considerada como uma estratégia tão válida pelas assessorias.

# Colaboradores em “Home Office”

Felizmente, a pandemia do Covid-19 já passou. No início, em março de 2020, uma das consequências imediatas desse fato foi a possibilidade de os colaboradores passarem a trabalhar de casa, o conhecido “home office”. Nesse período, o trabalho foi feito dessa maneira praticamente na maior parte do tempo.

Assim, quatro anos após o início dessa terrível doença, perguntamos para as assessorias como está, nesse momento, o seu modelo de negócios, em termos do local de trabalho dos colaboradores.

**Gráfico 16 | Disposição dos Colaboradores das Assessorias | Aconsej-SP**



■ 100% Casa ■ 80% Casa ■ 60% Casa ■ 40% Casa ■ 20% Casa ■ 0% Casa

Os resultados estão no **gráfico 16** e são bem interessantes.

Agora, quase 40% das assessorias voltaram integralmente ao modelo pré-pandemia, ou seja, os colaboradores vão todos os dias ao escritório, como acontecia antes. Por outro lado, 60% das empresas abrem a possibilidade de, em algum momento, os colaboradores poderem trabalhar de casa. Há graus distintos de flexibilidade. Por exemplo, 26% das assessorias concordam que 20% dos trabalhos podem ser realizados de casa e, por outro lado, 80% no escritório.

Em termos médios, considerando todos os números, podemos dizer que, a cada quatro dias de trabalho, em um deles o colaborador de uma assessoria filiada à Aconsej-SP poderá fazê-lo de casa.

# Sugestões para Cursos

Hoje, a educação e o treinamento são essenciais no desenvolvimento dos negócios. Assim, as assessorias foram questionadas sobre quais seriam as características ideais de um curso para essas empresas, ou seja, que dicas, sugestões e comentários poderiam ser feitos nessa linha. As respostas poderiam ser apresentadas de forma discursiva.

Confira as sugestões de cursos para a Aconseg-SP:

Ensino de como atender melhor o corretor e como treiná-lo.

Começar pelo nível intermediário e ir aumentando.

O mercado está carente de mão de obra qualificada. Então, cursos básicos de vendas e atendimento são importantes.

Precisa oferecer cursos fora do modelo tradicional, como de outros produtos de seguro.

Os cursos devem ser on-line e gravados para serem utilizados posteriormente. É muito difícil, dentro do escopo operacional de uma assessoria, direcionar um colaborador no horário comercial.

O modelo presencial é também importante. De produto, mas com viés prático, com abordagens reais, estudo de casos. Treinamento em venda consultiva, com foco em dirimir objeções; conceitos de TI, utilizando ferramentas de IA.

As seguradoras devem se envolver mais, oferecendo treinamentos de seus produtos, sistemas de cálculos e técnicas de vendas para todo o time da assessoria.

Elaborado por empresas especializadas.

Um curso de ensino ideal deve ser prático, focado em habilidades específicas, atualizado com as últimas tendências e ferramentas do setor, além de oferecer oportunidades de networking entre os participantes.

Como existem vários modelos de profissional, é difícil encontrar um padrão único.

Foco em conceitos gerais do ramo ou produto, e não em especificidades de produtos.

Devem ter como intuito capacitar os colaboradores das assessorias a terem conhecimento técnico para elucidar dúvidas dos corretores.

Focar em cursos cujos produtos necessitem de um maior conhecimento técnico.

Dividido em dois aspectos. Primeiro, os treinamentos normais dos produtos, conforme já são realizados, para reciclagem. Entretanto, o primordial seria ter treinamento e acesso aos processos internos da companhia, como se o colaborador fosse um deles, pois este é o fator que mais dificulta a vidas das assessorias.

Um curso de ensino ideal para assessorias deve focar em oferecer conteúdos técnicos específicos, como a regulação de sinistros, independente das práticas de cada seguradora, garantindo assim um suporte especializado e aprimorado para os corretores.

Os cursos devem ser voltados para o conhecimento, desde a origem do produto nos dias de hoje, com uma abordagem técnica e comercial dos produtos.

Como se observa, as sugestões são bem ricas e complementares, abordando diversas possibilidades.



# ACONSEG SP



[www.aconsegsp.com.br](http://www.aconsegsp.com.br)  
[www.facebook.com/Aconsegsp](https://www.facebook.com/Aconsegsp)  
[www.instagram.com/aconseg\\_sp](https://www.instagram.com/aconseg_sp)



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

Responsável Técnico  
Francisco Galiza

**ACONSEG SP**



**O Relatório da Aconseg-SP é uma das nossas iniciativas com o propósito de dar transparência e visibilidade ao trabalho realizado pelas assessorias para todo o mercado de seguros”**

*Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP*

**LEIA OS RELATÓRIOS ANTERIORES**

