

SISTEMA DE INFORMAÇÕES CONSOLIDADAS

SINCO 



PECS 2010
PERFIL DAS EMPRESAS
CORRETORAS DE SEGUROS

SINCOR  **SP**

SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS
E RESSEGUROS NO ESTADO DE SÃO PAULO



PECS 2010 **PERFIL DAS EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS**

Este estudo foi realizado para o Sincor-SP

Francisco Galiza
Novembro/2010



Mensagem do Presidente

Uma fonte inédita de informação

Este trabalho, patrocinado pelo Sincor-SP, corresponde a uma expectativa do setor quanto aos dados relativos às corretoras de seguros, em um momento que se ampliam as parcerias e torna-se essencial a troca de informações, como subsídio para relações futuras.

Em sua primeira edição, o “PECS – Perfil das Corretoras de Seguros” é o resultado de uma ampla pesquisa no Estado de São Paulo, tornando-se uma fonte indispensável de dados para balizar o nível de percepção do mercado frente aos conceitos e práticas empresariais socialmente responsáveis.

Para isso, foi traçado um esmiuçado perfil das empresas deste segmento, permitindo, de um modo geral, que o todo da economia compreenda melhor como trabalham as empresas corretoras no Estado de São Paulo.

Essencial como instrumento de comunicação, o trabalho do consultor Francisco Galiza é lançado exatamente em uma etapa da vida empresarial em que a comunicação, também, tornou-se elemento estratégico que, num contexto globalizado e interconectado, as empresas que compõem os diferentes setores da economia apresentam maior visibilidade quanto a cada uma delas.

Bem-vindos, portanto, ao novo universo de informações.

Mário Sérgio de Almeida Santos
Presidente do Sincor-SP

SUMÁRIO:

Mensagem do Presidente	3
Objetivo	5
1) Introdução	6
2) Resultados	9
2.1) Histórico	9
2.2) Características Econômicas	11
2.3) Opinião Estratégica	19
2.4) Características Trabalhistas	24
2.5) Educação e Treinamento	25
2.6) Características Tecnológicas	27
3) Conclusões	30
4) Anexo: Questionário	31

OBJETIVO:

Em outubro de 2010, o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) realizou, pela primeira vez, o PECS (Perfil das Empresas Corretoras de Seguros), tendo como objetivo conhecer melhor as características destas empresas.

Este levantamento teve como base de dados o encaminhamento de questionários (em mala direta, pela internet) para todas as empresas corretoras de seguros sediadas no Estado de São Paulo. Pela quantidade de retornos (1.121 respostas, sendo 766 de sócios do sindicato e 355 de não sócios), este é o levantamento estatístico mais significativo já feito sobre esta categoria.

Para facilitar a tabulação e o preenchimento, todas as 16 perguntas foram de múltipla escolha (com exceção do CNPJ de identificação). Ao final deste texto, apresentamos o questionário enviado. No envio das perguntas, para que as corretoras respondessem de forma a mais transparente possível, foi informado que o sigilo individual das respostas seria resguardado.

Com este estudo, o Sincor-SP deseja atingir os seguintes objetivos:

- Ele próprio conhecer mais as características das suas associadas (atuais ou futuras), obtendo assim subsídios adicionais para melhorar as decisões estratégicas, tendo como fim o benefício da própria classe.
- De um modo geral, a sociedade (empresas, governo, etc) possa compreender melhor como trabalham as empresas corretoras de seguros do Estado de São Paulo, podendo então ter com estas uma interação econômica e social muito mais produtiva.
- As próprias corretoras de seguros possam conhecer como funcionam as suas colegas. Com isso, a partir dessa comparação, redefinir (ou não) as suas decisões de negócios.

De forma resumida, este texto apresenta as principais conclusões obtidas.

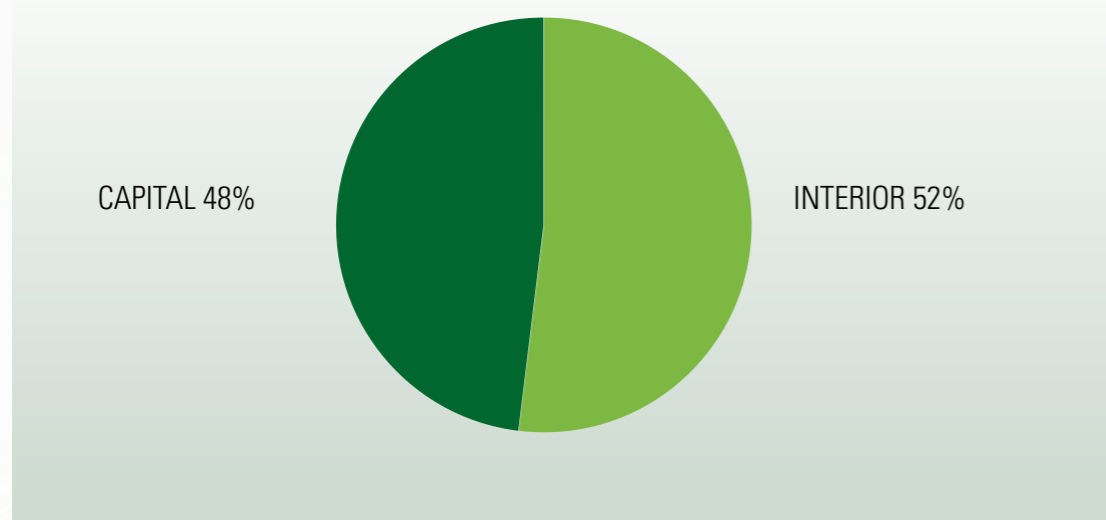
1) INTRODUÇÃO

Uma primeira característica do estudo é o volume das respostas. Quando da realização da pesquisa, havia 3,8 mil corretoras de seguros sindicalizadas no Estado de São Paulo, de um total de 11,6 mil empresas registradas. Ao todo, tivemos 1,1 mil respostas, o que representou um número considerado excelente, para uma primeira iniciativa. Na tabela 1 e no gráfico 1, a distribuição das respostas, segundo as regiões do Estado. O local da corretora de seguros foi determinado diretamente pelo sindicato, utilizando-se do CNPJ de identificação.

TABELA 1 – DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS - TOTAL

	RESPOSTAS	% DISTRIBUIÇÃO
INTERIOR	588	52%
CAPITAL	533	48%
TOTAL GERAL	1.121	100%

GRÁFICO 1 – DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS - PECS 2010



Nas tabelas 2 e 3, a distribuição dentro das regiões.

TABELA 2 – DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS - CAPITAL

REGIÃO	RESPOSTAS	% DISTRIBUIÇÃO
ZONA CENTRAL	113	21%
ZONA LESTE	133	25%
ZONA NORTE	92	17%
ZONA OESTE	68	13%
ZONA SUL	127	24%
TOTAL	533	100%

TABELA 3 – DISTRIBUIÇÃO DAS RESPOSTAS - INTERIOR

REGIÃO	RESPOSTAS
ABCDMR	67
ARAÇATUBA	18
ARARAQUARA	9
ASSIS	7
BARRETOS	8
BAURU	42
CAMPINAS	63
FRANCA	7
GUARULHOS	24
JUNDIAÍ	22
MARÍLIA	14
MOGI DAS CRUZES	16
NOVA ALTA PAULISTA	6
OSASCO	39
PIRACICABA	40
PRESIDENTE PRUDENTE	14
RIBEIRÃO PRETO	49
SANTOS	32
SÃO CARLOS	12
SÃO JOÃO DA BOA VISTA	9
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	33
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS	16
SOROCABA	22
TAUBATÉ	19
TOTAL	588

A partir dos números, constatamos que, dependendo da região, houve um retorno maior ou menor. Por exemplo, na Capital, as Zonas Leste e Sul.

Outro aspecto interessante foi o critério de agrupamento das perguntas, segundo o tipo e o objetivo. A tabela 4 explicita a situação.

TABELA 4 – CARACTERÍSTICAS DO QUESTIONÁRIO

TIPO	PERGUNTA
1	IDENTIFICAR A EMPRESA CNPJ
2	HISTÓRICO ANOS DE ATUAÇÃO
3	EDUCAÇÃO E TREINAMENTO ESCOLARIDADE
4	ESTRATÉGIA POSSUI OUTROS NEGÓCIOS
5	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS PROPORÇÃO PF E PJ
6	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS FATURAMENTO
7	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS PROPORÇÃO DA CARTEIRA
8	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS RENOVAÇÃO DA CARTEIRA
9	ESTRATÉGIA QUANTIDADE DE SEGURADORAS
10	ESTRATÉGIA FATORES DE SUCESSO
11	CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS PATRIMÔNIO LÍQUIDO
12	CARACTERÍSTICAS TRABALHISTAS PESSOAS QUE TRABALHAM
13	EDUCAÇÃO E TREINAMENTO CURSOS REALIZADOS
14	CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS SOFTWARE DE GERENCIAMENTO
15	CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS ENDEREÇO NA INTERNET
16	CARACTERÍSTICAS TECNOLÓGICAS VENDAS POR INTENET

As 16 perguntas podem ser assim divididas: Duas (2) sobre Identificação e Histórico, Duas (2) sobre Educação e Treinamento, Três (3) sobre Estratégia, Cinco (5) sobre Características Econômicas, Três (3) sobre Características Tecnológicas, Uma (1) sobre Características Trabalhistas.

2) RESULTADOS

2.1) Histórico

As perguntas deste tópico foram:

Pergunta 1: Confirme o seu CNPJ e dê início à Pesquisa.

Pergunta 2: Tempo de Funcionamento da Corretora

- () Até 2 anos
- () De 3 a 5 anos
- () De 5 a 10 anos
- () De 10 a 20 anos
- () Acima de 20 anos

Na tabela 5, os resultados obtidos.

TABELA 5 – PERGUNTA 2 – RESULTADOS OBTIDOS

TIPO	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
ATÉ 2 ANOS	14%	13%	13%
DE 3 A 5 ANOS	11%	11%	11%
DE 5 A 10 ANOS	22%	18%	20%
DE 10 A 20 ANOS	39%	40%	40%
ACIMA DE 20 ANOS	15%	18%	16%
TOTAL	100%	100%	100%

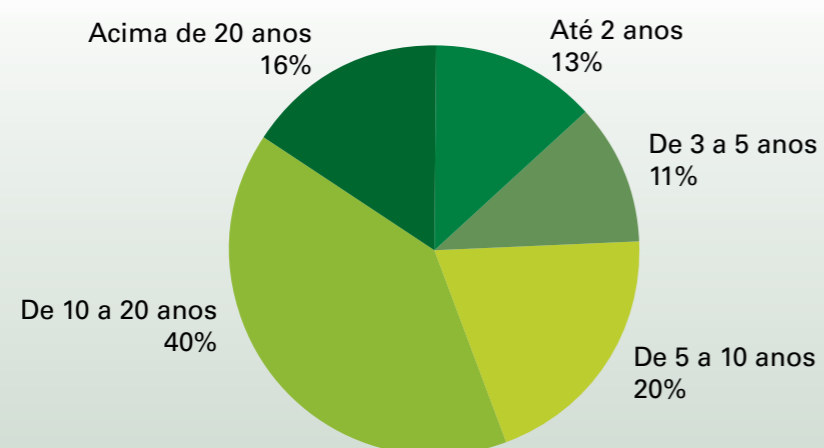
Na análise dos números, os seguintes pontos podem ser destacados:

- **Tanto no Interior, como na Capital, os números foram bastante parecidos.**
- **A maioria das respostas se situou em uma faixa de 10 a 20 anos de existência (por exemplo, em todo o Estado, 40% das respostas).**
- **Um dos motivos para esta faixa mais elevada se deve possivelmente ao fato de que a maior parte das respondentes serem de empresas corretoras sindicalizadas, o que, teoricamente, indica uma maior estabilidade nos negócios e, em consequência, maior longevidade.**

- Se considerarmos os valores médios em cada faixa (por exemplo, de 3 a 5 anos, o valor de 4 anos), a idade média da empresa corretora de seguros do Estado de São Paulo foi de 12 anos.

A seguir, no gráfico, uma posição resumo.

GRÁFICO 2 – IDADE DA CORRETORA DE SEGUROS



2.2) Características Econômicas

Ao todo, foram 5 perguntas para avaliar as características econômicas de uma corretora de seguros.

Pergunta 5: Qual a proporção de seus clientes em termos de receita em 2009?

- PF: 100%; PJ: 0%
- PF: 90%; PJ: 10%
- PF: 80%; PJ: 20%
- PF: 70%; PJ: 30%
- PF: 60%; PJ: 40%
- PF: 50%; PJ: 50%
- PF: 40%; PJ: 60%
- PF: 30%; PJ: 70%
- PF: 20%; PJ: 80%
- PF: 10%; PJ: 90%
- PF: 0%; PJ: 100%



Os seguintes resultados foram obtidos.

TABELA 6 – PERGUNTA 5 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
PF: 100%; PJ: 0%	2%	3%	2%
PF: 90%; PJ: 10%	18%	18%	18%
PF: 80%; PJ: 20%	23%	22%	23%
PF: 70%; PJ: 30%	24%	20%	22%
PF: 60%; PJ: 40%	10%	8%	9%
PF: 50%; PJ: 50%	5%	5%	5%
PF: 40%; PJ: 60%	3%	5%	4%
PF: 30%; PJ: 70%	4%	4%	4%
PF: 20%; PJ: 80%	4%	5%	4%
PF: 10%; PJ: 90%	3%	6%	4%
PF: 0%; PJ: 100%	4%	4%	4%
TOTAL	100%	100%	100%

A partir dos números, temos:

- As Pessoas Físicas são realmente as maiores clientes das empresas corretoras de seguros respondentes da pesquisa.
- A maioria das respostas se situou nas corretoras de seguros tendo como clientes Pessoas Físicas representando entre 70 e 80% da receita da sua carteira.
- As situações extremas (0% de PF ou 0% de PJ) são menos significativas.
- Em termos médios, no Interior, podemos considerar que 66% da carteira correspondem às Pessoas Físicas. Na Capital, 63%. Uma diferença relativamente pequena.
- A tendência destes números já era esperada (maior prioridade nas Pessoas Físicas). Para o segmento, fica o desafio de aumentar a sua carteira de Pessoa Jurídica para os próximos anos.

Pergunta 6: Qual o faturamento da corretora (valores anuais)?

- Até R\$ 120 mil
- De R\$ 121 mil a R\$ 240 mil
- De R\$ 241 mil a R\$ 450 mil
- De R\$ 451 mil a R\$ 720 mil
- De R\$ 721 mil a R\$ 2.400 mil
- Acima de R\$ 2.400 mil



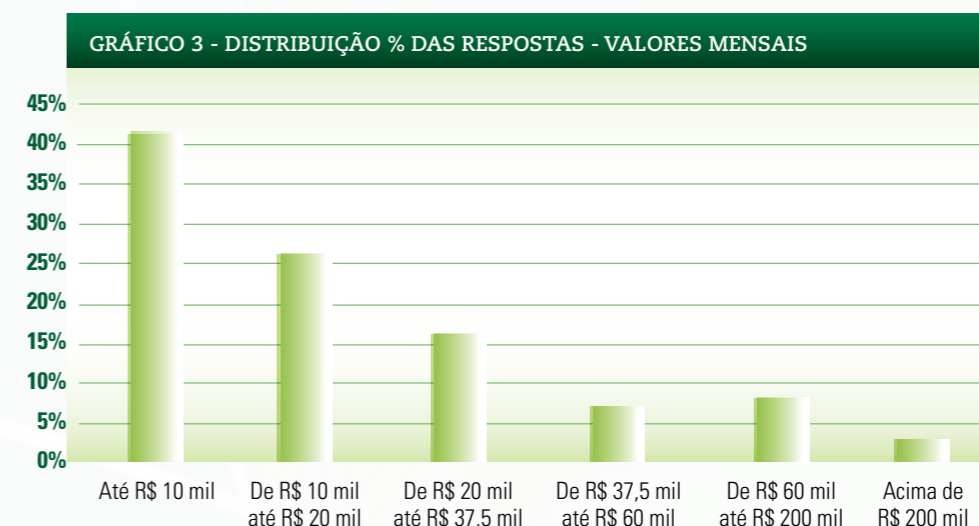
TABELA 7 – PERGUNTA 6 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
ATÉ R\$ 120 MIL	39%	44%	41%
DE R\$ 121 MIL A R\$ 240 MIL	23%	30%	26%
DE R\$ 241 MIL A R\$ 450 MIL	19%	13%	16%
DE R\$ 451 MIL A R\$ 720 MIL	8%	6%	7%
DE R\$ 721 MIL A R\$ 2.400 MIL	9%	6%	8%
ACIMA DE R\$ 2.400 MIL	1%	2%	2%
TOTAL	100%	100%	100%

Na análise dos números da tabela 7, temos:

- A maioria das empresas corretoras de seguros tem um faturamento menor do que R\$ 120 mil por ano. Aproximadamente, 40% do total da amostra.
- Logo em seguida, as corretoras que faturam de R\$ 121 mil a R\$ 240 mil por ano, com 26% do total.
- Os números da Capital e do Interior estão próximos, embora com uma leve predominância dos valores para as corretoras do Interior. Por prudência, achamos que esta diferença, em particular, precisa ser testada em análises futuras.

NO GRÁFICO 3, A DISTRIBUIÇÃO DA RECEITA, EM VALORES MENSAIS DE FATURAMENTO.



Pergunta 7: Qual o mix de seu faturamento de comissão em 2009 (o total é 100%)?

- Auto
- RE
- Saúde
- Vida
- Previdência
- Outros
- (100%) Total



Esta pergunta foi importante para avaliar qual é o perfil de faturamento das empresas corretoras de seguros.

Os resultados podem ser encontrados nas tabelas seguintes.

TABELA 8 – PERGUNTA 7 – RESULTADOS OBTIDOS - INTERIOR

PROPORÇÃO	AUTO	RE	SAÚDE	VIDA	PREVIDÊNCIA	OUTROS
ATÉ 20%	11%	81%	95%	90%	98%	94%
DE 21 A 40%	10%	18%	2%	5%	1%	3%
DE 41 A 60%	20%	1%	1%	2%	1%	1%
DE 61 A 80%	44%	0%	1%	2%	1%	1%
DE 80 A 100%	14%	0%	1%	1%	0%	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
MÉDIA	61%	15%	5%	10%	3%	6%

TABELA 9 – PERGUNTA 7 – RESULTADOS OBTIDOS - CAPITAL

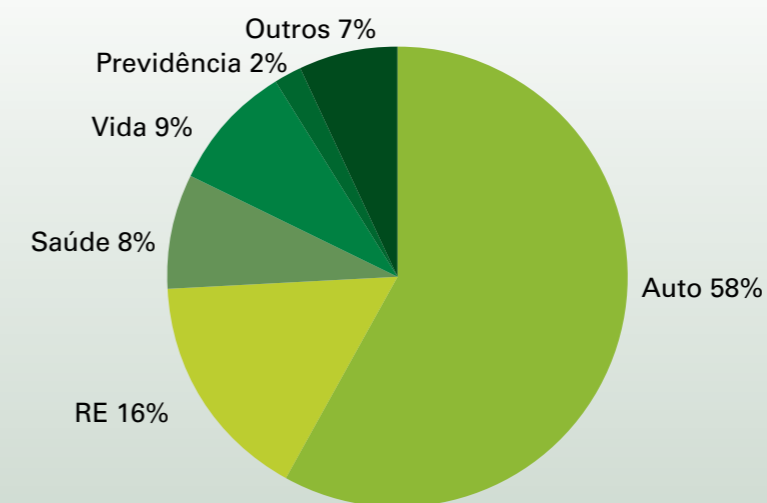
PROPORÇÃO	AUTO	RE	SAÚDE	VIDA	PREVIDÊNCIA	OUTROS
ATÉ 20%	16%	79%	84%	95%	99%	90%
DE 21 A 40%	15%	18%	7%	3%	1%	5%
DE 41 A 60%	23%	2%	4%	1%	0%	1%
DE 61 A 80%	37%	0%	3%	0%	0%	2%
DE 80 A 100%	9%	0%	2%	1%	0%	2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
MÉDIA	55%	16%	12%	7%	2%	8%

TABELA 10 – PERGUNTA 7 – RESULTADOS OBTIDOS - TOTAL

PROPORÇÃO	AUTO	RE	SAÚDE	VIDA	PREVIDÊNCIA	OUTROS
ATÉ 20%	13%	80%	90%	92%	99%	92%
DE 21 A 40%	12%	18%	5%	4%	1%	4%
DE 41 A 60%	22%	1%	2%	1%	0%	1%
DE 61 A 80%	41%	0%	2%	1%	0%	1%
DE 80 A 100%	12%	0%	1%	1%	0%	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
MÉDIA	58%	16%	8%	9%	2%	7%

No gráfico 4, o perfil característico de uma carteira de seguros no Estado de São Paulo.

GRÁFICO 4 – PERFIL MÉDIO DE CARTEIRA DE UMA CORRETORA DE SEGUROS

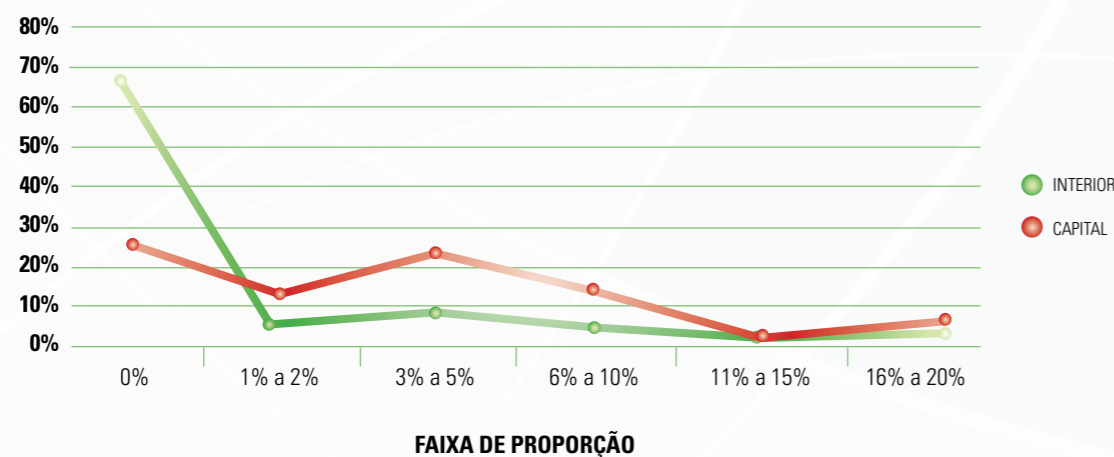


Na análise dos números, temos:

- Em média, das corretoras de seguros que responderam, 58% da receita vêm do ramo automóvel, 16% de Ramos Elementares, 8% de saúde, 9% de Vida, 2% de Previdência e 7% de Outros Ramos.
- Por exemplo, pela tabela 10, 80% das Corretoras de Seguros do Estado disseram os seguros de Ramos Elementares representam até 20% da sua receita. Já 41% disseram que os seguros de Automóvel representam 61% a 80% do faturamento de sua carteira.
- Quando comparamos as empresas localizadas na Capital e no Interior, existem algumas diferenças marcantes. Primeiro, no Interior, a carteira de Automóveis é mais importante no perfil da receita (61% contra 55%). Segundo, a maior presença da carteira de Vida no Interior. Por último, a maior presença do seguro saúde na Capital (12% contra 5%).

Esta abordagem de seguro saúde merece uma análise mais detalhada. O gráfico 5 compara a proporção da receita deste ramo, dependendo de a corretora ser localizada no Interior ou no Capital.

GRÁFICO 5, PROPORÇÃO DA RECEITA DE SEGURO SAÚDE NAS CARTEIRAS - CORRETORAS DE SEGUROS - ESTADO DE SP.



Por exemplo, no Interior, 67% das Corretoras não têm nenhum negócio com seguro-saúde (ou seja, 0%). Na Capital, este número baixa para 25%.

Possivelmente, a menor presença do seguro-saúde no interior do Estado se deve às características deste negócio na região (ou seja, muitos convênios hospitalares, etc).

Pergunta 8: No ano de 2009, a renovação da sua carteira de clientes foi?

- () Acima de 90%
- () De 81% a 90%
- () De 71% a 80%
- () De 51% a 70%
- () Abaixo de 50%

Outra análise das características econômicas de uma corretora de seguros foi a mensuração do grau de renovação da sua carteira.

Os números estão apresentados abaixo.

TABELA 11 – PERGUNTA 8 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
ACIMA DE 90%	57%	60%	59%
DE 81% A 90%	31%	29%	30%
DE 71% A 80%	7%	6%	6%
DE 51% A 70%	3%	1%	2%
ABAIXO DE 50%	2%	4%	3%
TOTAL	100%	100%	100%

A partir daí, concluímos:

- Em média, o grau de renovação da carteira de seguros foi acima de 90%, para 60% das corretoras.
- Esta alta percentual aconteceu tanto na Capital como no Interior.
- Em nossa opinião, esta característica mostra a importância do corretor de seguros na comercialização de seus produtos.

Pergunta 11: O Patrimônio Líquido da sua corretora de seguros é:

- Menor que R\$ 100 mil
- Maior que R\$ 100 mil
- Não Sei

Uma última análise econômica foi a avaliação do tamanho da corretora, usando-se o seu Patrimônio Líquido.

A tabela 12 mostra a situação.

TABELA 12 – PERGUNTA 11 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
MENOR QUE R\$ 100 MIL	74%	75%	75%
MAIOR QUE R\$ 100 MIL	13%	12%	13%
NÃO SEI	13%	13%	13%
TOTAL	100%	100%	100%

Pelas respostas, temos:

- **Das respostas, aproximadamente 75% são de empresas com Patrimônio Líquido menor do que R\$ 100 mil.**
- **Esta proporção se manteve tanto no Interior como na Capital.**

2.3) Opinião Estratégica

As perguntas deste tópico versam sobre alguns aspectos ou opiniões estratégicas da corretora.

**Pergunta 4: O sócio responsável possui outros negócios?
 Se sim, em quais setores?**

- Não
- Sim
 - Comércio Atacadista
 - Comércio Varejista
 - Indústria
 - Prestação de Serviços
 - Outros

As tabelas seguintes mostram a situação.

TABELA 13 – PERGUNTA 4 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
NÃO	79%	82%	81%
SIM	21%	18%	19%
TOTAL	100%	100%	100%

TABELA 14 – PERGUNTA 4 – RESULTADOS OBTIDOS

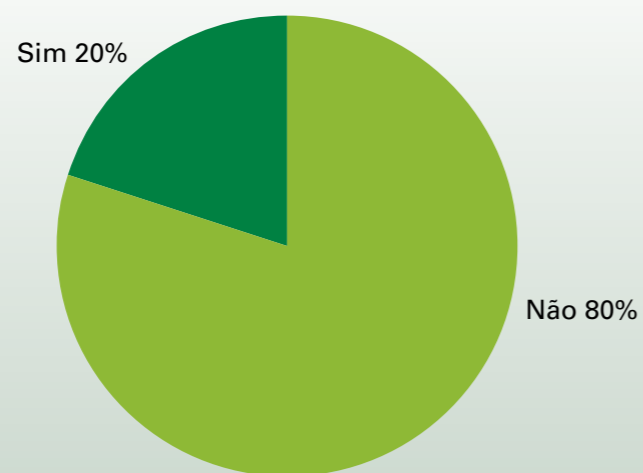
PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
COMÉRCIO ATACADISTA	1%	1%	1%
COMÉRCIO VAREJISTA	7%	5%	6%
INDÚSTRIA	2%	2%	2%
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	56%	59%	58%
OUTROS	34%	32%	33%
TOTAL	100%	100%	100%

Na análise dos números, temos:

- Em média, os sócios de 20% das corretoras são proprietários de outro negócio.
- Dentre as opções escolhidas de negócios, quase 60% se referem à outra empresa prestadora de serviços.
- Estes números são bastante semelhantes, tanto na Capital como no Interior.
- Ou seja, na prática, estes corretores se aproveitam da sua estrutura já existente e do seu canal de relacionamento para o desenvolvimento de novos negócios.

No gráfico 6, uma representação da situação.

GRÁFICO 6 – SÓCIOS DAS CORRETORAS POSSUEM OUTROS NEGÓCIOS?



Pergunta 9: Com quantas seguradoras você trabalha atualmente?

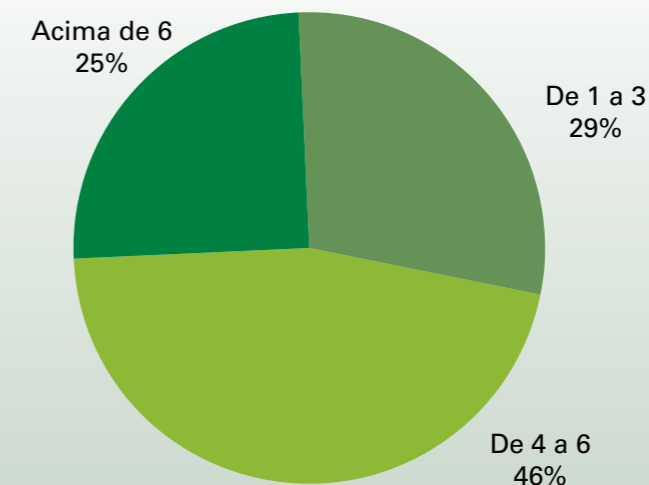
- De 1 a 3
- De 4 a 6
- De 7 a 9
- De 10 a 12
- Acima de 12

TABELA 15 – PERGUNTA 9 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
DE 1 A 3	26%	32%	29%
DE 4 A 6	46%	46%	46%
DE 7 A 9	15%	13%	14%
DE 10 A 12	5%	4%	4%
ACIMA DE 12	8%	5%	7%
TOTAL	100%	100%	100%

Na análise dos dados, temos que quase a metade das corretoras de seguros opera com 4 a 6 seguradoras. Na Capital, as corretoras operam com menor número de seguradoras, embora esta hipótese deva ser mais testada no futuro.

GRÁFICO 7 – QUANTIDADE DE SEGURADORAS OPERADAS



Pergunta 10: Enumere de 1 a 5, de acordo com o grau de relevância para o sucesso de seu negócio, sendo que 1 é muito relevante, e 5 é menos relevante:

- () Qualificação Profissional (Quanto o constante aprimoramento técnico e motivacional é relevante no sucesso do seu negócio).
- () Concorrência Desleal (Quanto isso atrapalha os seus negócios?)
- () Conhecimento de Produtos (Quanto o conhecimento dos produtos das seguradoras interfere no sucesso do seu negócio?)
- () Preço Diferenciado (Quanto isso atrapalha os seus negócios?)
- () Venda Casada (Quanto a prática de venda casada, que canibaliza clientes potenciais, dificulta o seu negócio?)

Na tabela 16, temos as médias das respostas. Ou seja, quanto menores estes valores, mais importantes são os fatores. Em complemento, nas tabelas 17, 18 e 19, as proporções das respostas em cada item, separados por Interior, Capital e Estado.

TABELA 16 – PERGUNTA 10 – RESULTADOS OBTIDOS - MÉDIAS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	1,9	1,9	1,9
CONCORRÊNCIA DESLEAL	2,9	2,7	2,8
CONHECIMENTO DE PRODUTOS	2,1	2,1	2,1
PREÇO DIFERENCIADO	2,7	2,6	2,7
VENDA CASADA	3,0	2,8	2,9

TABELA 17 – PERGUNTA 10 – RESULTADOS OBTIDOS - INTERIOR

GRAU	QUALIFICAÇÃO	CONCORRÊNCIA	PRODUTO	DIFERENCIADO	CASADA
1	65%	23%	47%	24%	25%
2	11%	16%	25%	18%	15%
3	6%	26%	8%	30%	19%
4	4%	15%	9%	17%	13%
5	13%	20%	11%	11%	28%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

TABELA 18 – PERGUNTA 10 – RESULTADOS OBTIDOS - CAPITAL

GRAU	QUALIFICAÇÃO	CONCORRÊNCIA	PRODUTO	DIFERENCIADO	CASADA
1	65%	33%	46%	27%	35%
2	12%	15%	26%	20%	13%
3	5%	19%	12%	32%	16%
4	6%	15%	5%	11%	13%
5	13%	19%	11%	11%	24%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

TABELA 19 – PERGUNTA 10 – RESULTADOS OBTIDOS - ESTADO

GRAU	QUALIFICAÇÃO	CONCORRÊNCIA	PRODUTO	DIFERENCIADO	CASADA
1	65%	28%	46%	25%	30%
2	12%	15%	25%	19%	14%
3	5%	23%	10%	31%	17%
4	6%	15%	7%	14%	13%
5	13%	20%	11%	11%	26%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Na análise dos dados, temos:

- Tanto na Capital como no Interior, a Qualificação Profissional e o Conhecimento dos Produtos são os fatores mais importantes na determinação do sucesso profissional. Por exemplo, no Estado, 65% dos corretores que responderam deram a importância máxima para a Qualificação como fator de sucesso profissional. Ou seja, fica difícil para um corretor despreparado tecnicamente obter sucesso no seu empreendimento.
- Em um segundo nível de importância, a concorrência desleal, o preço diferenciado e a venda casada.
- Na Capital, porém, estes últimos fatos ganharam maior relevância. Por exemplo, nos fatores Concorrência Desleal e Venda Casada, isso fica mais claro.

2.4) Características Trabalhistas

Pergunta 12: Quantas pessoas trabalham em seu negócio (incluindo sócios, familiares e terceirizados)?

- Até 2 pessoas
- De 3 a 5 pessoas
- De 6 a 8 pessoas
- De 9 a 12 pessoas
- Acima de 12 pessoas



No questionário, procurou-se mensurar a real quantidade de pessoas envolvidas no negócio de corretagem em uma empresa corretora de seguros.

TABELA 20 – PERGUNTA 12 – RESULTADOS OBTIDOS

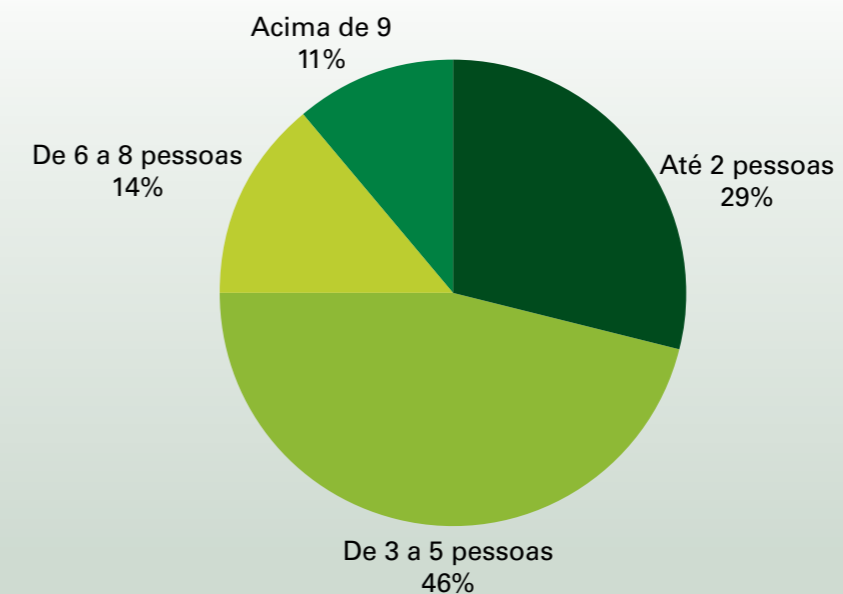
PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
ATÉ 2 PESSOAS	26%	32%	29%
DE 3 A 5 PESSOAS	46%	46%	46%
DE 6 A 8 PESSOAS	15%	13%	14%
DE 9 A 12 PESSOAS	5%	4%	4%
ACIMA DE 12 PESSOAS	8%	5%	7%
TOTAL	100%	100%	100%

Na análise dos números, temos:

- A maioria das empresas corretoras de seguros trabalha com 3 a 5 pessoas, embora aproximadamente 30% das empresas tenham até 2 pessoas envolvidas.
- Na média, as corretoras que responderam, do Estado de São Paulo, têm entre 4 e 5 funcionários.
- Esta situação vale tanto para a Capital, como para o Interior.

No gráfico 8, uma representação da situação.

GRÁFICO 8 – PESSOAS QUE TRABALHAM NO NEGÓCIO



2.5) Educação e Treinamento

Pergunta 3: Qual o grau de instrução do sócio responsável?

- Ensino Básico/Médio
- Curso Técnico
- Superior Incompleto
- Superior Completo
- Pós-Graduação, Mestrado ou Doutorado

Neste item, avalia-se o grau de formação ou de estudos acadêmicos dos profissionais responsáveis na corretora de seguros.

TABELA 21 – PERGUNTA 3 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
ENSINO BÁSICO/MÉDIO	10%	10%	10%
CURSO TÉCNICO	9%	8%	8%
SUPERIOR INCOMPLETO	22%	25%	23%
SUPERIOR COMPLETO	49%	47%	48%
PÓS-GRADUAÇÃO, MESTRADO OU DOUTORADO	10%	10%	11%
TOTAL	100%	100%	100%

Na análise dos números, constatam-se os seguintes aspectos:

- **Atualmente, quase 60% das corretoras já são geridas por profissionais que possuem, no mínimo, o curso superior completo. Este é um aspecto relevante.**
- **Esta situação é idêntica no Interior e na Capital.**

Pergunta 13: Do número total de pessoas que trabalham na corretora, quantos participaram de algum curso, seminário ou congresso no último ano?

- Até 20% do total
- Entre 21% e 40% do total
- Entre 41% e 60% do total
- Entre 61% e 80% do total
- Entre 81% e 100% do total



Neste item, avalia-se o grau de participação em algum curso dos profissionais atuantes na corretora de seguros.

TABELA 22 – PERGUNTA 3 – RESULTADOS OBTIDOS

PERGUNTAS	INTERIOR	CAPITAL	TOTAL (ESTADO)
ATÉ 20%	38%	41%	39%
ENTRE 21% E 40%	13%	12%	13%
ENTRE 41% E 60%	13%	16%	15%
ENTRE 61% E 80%	10%	9%	10%
ENTRE 81% E 100%	25%	22%	23%
TOTAL	100%	100%	100%

A tabela mostra a seguinte situação:

- **Um fato curioso é que, na prática, não existe um padrão único de comportamento de treinamento entre as corretoras de seguros. Há empresas onde há muito treinamento, enquanto outras não há quase nenhum.**
- **Particularmente, é importante também ressaltar a presença da Unisincor, entidade do Sincor-SP responsável pelos cursos.**

2.6) Características Tecnológicas

Existem 3 perguntas sobre a presença tecnológica dos corretores de seguros.

Pergunta 14: Você tem um “software” de gerenciamento da corretora?

- Sim
- Não

Pergunta 15: Sua corretora possui “site”?

- Sim
- Não

Pergunta 16: Sua corretora comercializa pela “internet”?

- Sim
- Não



Nas tabelas 23, 24 e 25, os resultados obtidos.

TABELA 23 – PERGUNTAS 14, 15 E 16 – RESULTADOS OBTIDOS - INTERIOR

PERGUNTAS	SOFTWARE	SITE	VENDAS INTERNET
SIM	77%	64%	41%
NÃO	23%	36%	59%
TOTAL	100%	100%	100%

TABELA 24 – PERGUNTA 14, 15 E 16 – RESULTADOS OBTIDOS - CAPITAL

PERGUNTAS	SOFTWARE	SITE	VENDAS INTERNET
SIM	75%	75%	42%
NÃO	25%	25%	58%
TOTAL	100%	100%	100%

TABELA 25 – PERGUNTA 14, 15 E 16 – RESULTADOS OBTIDOS - ESTADO

PERGUNTAS	SOFTWARE	SITE	VENDAS INTERNET
SIM	76%	69%	41%
NÃO	24%	31%	59%
TOTAL	100%	100%	100%

Na análise dos números, temos:

- Em média, 75% das corretoras já têm “software” de gerenciamento de corretora. Este percentual é equivalente, tanto no Interior, quanto na Capital.
- Em média, 70% das corretoras já têm “site”. No Interior, porém este percentual é um pouco menor.
- Em média, 40% das corretoras já vendem pela “internet”. Esta situação é equivalente ao longo de todo o Estado. Aqui, é importante ressaltar que este termo “venda” deve ser interpretado como a possibilidade da corretora utilizar a “internet” (como e-mails, por exemplo) para divulgar e estreitar as relações com os clientes já existentes, encaminhando a comercialização dos produtos.

3) Conclusões

O objetivo deste estudo foi fazer uma análise das corretoras de seguros do Estado de São Paulo. Para isso, enviou-se mala direta, pela internet. Ao todo, tivemos um retorno de 20% das sindicalizadas e 5% das não sindicalizadas, um número considerado muito bom.

Abaixo, algumas das conclusões:

- **A idade média de uma empresa corretora de seguros do Estado de São Paulo é de 12 anos.**
- **Em média, 65% da carteira das corretoras correspondem às Pessoas Físicas.**
- **A maioria das empresas corretoras de seguros tem um faturamento menor do que R\$ 120 mil por ano. Aproximadamente, 40% do total.**
- **No Estado de São Paulo, 58% da receita das corretoras de seguros vêm do ramo automóvel, 16% de Ramos Elementares, 8% de saúde, 9% de Vida, 2% de Previdência e 7% de Outros Ramos.**
- **Mas, no Interior, relativamente, a carteira de Automóveis é mais importante e a de Saúde menos importante.**
- **Em média, o grau de renovação da carteira de seguros tem sido de acima de 90%, para 60% das corretoras.**
- **Os sócios de 20% das corretoras também são proprietários de outro negócio.**
- **A maioria das empresas corretoras de seguros trabalha com 3 a 5 funcionários (incluindo sócios e parentes).**
- **Em média, 75% das corretoras já têm “software” de gerenciamento de corretora e 70% já têm “site”.**

4) Anexo: Questionário

Pergunta 1: Confirme o seu CNPJ e dê início à Pesquisa.

Pergunta 2: Tempo de Funcionamento da Corretora

- Até 2 anos
- De 3 a 5 anos
- De 5 a 10 anos
- De 10 a 20 anos
- Acima de 20 anos

Pergunta 3: Qual o grau de instrução do sócio responsável?

- Ensino Básico/Médio
- Curso Técnico
- Superior Incompleto
- Superior Completo
- Pós-Graduação, Mestrado ou Doutorado

Pergunta 4: O sócio responsável possui outros negócios? Se sim, em quais setores?

- Não
- Sim
 - Comércio Atacadista
 - Comércio Varejista
 - Indústria
 - Prestação de Serviços
 - Outros

Pergunta 5: Qual a proporção de seus clientes em termos de receita em 2009?

- PF: 100%; PJ: 0%
- PF: 90%; PJ: 10%
- PF: 80%; PJ: 20%
- PF: 70%; PJ: 30%
- PF: 60%; PJ: 40%
- PF: 50%; PJ: 50%
- PF: 40%; PJ: 60%
- PF: 30%; PJ: 70%
- PF: 20%; PJ: 80%
- PF: 10%; PJ: 90%
- PF: 0%; PJ: 100%

Pergunta 6: Qual o faturamento da corretora (valores anuais)?

- Até R\$ 120 mil
- De R\$ 121 mil a R\$ 240 mil
- De R\$ 241 mil a R\$ 450 mil
- De R\$ 451 mil a R\$ 720 mil
- De R\$ 721 mil a R\$ 2.400 mil
- Acima de R\$ 2.400 mil

Pergunta 7: Qual o mix de seu faturamento de comissão em 2009 (o total é 100%)?

- Auto
- RE
- Saúde
- Vida
- Previdência
- Outros
- (100%) Total

Pergunta 8: No ano de 2009, a renovação da sua carteira de clientes foi?

- Acima de 90%
- De 81% a 90%
- De 71% a 80%
- De 51% a 70%
- Abaixo de 50%

Pergunta 9: Com quantas seguradoras você trabalha atualmente?

- De 1 a 3
- De 4 a 6
- De 7 a 9
- De 10 a 12
- Acima de 12

Pergunta 10: Enumere de 1 a 5, de acordo com o grau de relevância para o sucesso de seu negócio, sendo que 1 é muito relevante, e 5 é menos relevante:

- Qualificação Profissional (Quanto o constante aprimoramento técnico e motivacional é relevante no sucesso do seu negócio).
- Concorrência Desleal (Quanto isso atrapalha os seus negócios?)
- Conhecimento de Produtos (Quanto o conhecimento dos produtos das seguradoras interfere no sucesso do seu negócio?)
- Preço Diferenciado (Quanto isso atrapalha os seus negócios?)
- Venda Casada (Quanto a prática de venda casada, que canibaliza clientes potenciais, dificulta o seu negócio?)

Pergunta 11: O Patrimônio Líquido da sua corretora de seguros é:

- Menor que R\$ 100 mil
- Maior que R\$ 100 mil
- Não Sei

Pergunta 12: Quantas pessoas trabalham em seu negócio (incluindo sócios, familiares e terceirizados)?

- Até 2 pessoas
- De 3 a 5 pessoas
- De 6 a 8 pessoas
- De 9 a 12 pessoas
- Acima de 12 pessoas

Pergunta 13: Do número total de pessoas que trabalham, quantos participaram de algum curso, seminário ou congresso no último ano?

- Até 20% do total
- Entre 21% e 40% do total
- Entre 41% e 60% do total
- Entre 61% e 80% do total
- Entre 81% e 100% do total

Pergunta 14: Você tem um “software” de gerenciamento da corretora?

- Sim
- Não

Pergunta 15: Sua corretora possui “site”?

- Sim
- Não

Pergunta 16: Sua corretora comercializa pela “internet”?

- Sim
- Não

Anotações

