

A importância da educação para o corretor de seguros

Francisco Galiza
Mestre em Economia (FGV)
e-mail: galiza@gbl.com.br
Julho/2002

Nos meses de abril e maio deste ano, e em parceria com o Jornal Monitor Mercantil e o Instituto Grifo Research, realizou-se uma pesquisa telefônica e quantitativa com corretores pessoas físicas, residentes em São Paulo (capital e interior, 380 corretores ao todo) e Rio de Janeiro (com 260 entrevistas). Esta amostra representava 2,5% de todo o universo possível dos dois Estados, o que foi considerado excelente. Este trabalho resultou em uma análise ampla e detalhada, de 100 páginas, denominada "1ª Pesquisa e Análise dos Corretores de Seguros Brasileiros - 2002" e, para os interessados, está disponível no "site" www.seguros.com.br.

Tabela 1 – Regressão a ser Calculada

	Nome	Definição	Variável	Sinal Esperado
Y	RENDA	Renda Mensal do Corretor (R\$)	Calculam-se os valores médios nos intervalos de cada resposta	
C	CONSTANTE	Calculada em R\$		
X1	IDADE	Idade do corretor (anos)	Calculam-se os valores médios nos intervalos de cada resposta	+
X2	FORMAÇÃO ESCOLAR	Nível de Escolaridade do Corretor	1 Grau = 1, 2 Grau = 2, 3 Grau = 3, Pós-Graduação = 4	+
X3	SEXO	Sexo do Corretor de Seguros	Feminino = 1, Masculino = 2	+
X4	OUTRA ATIVIDADE	Questiona-se se o profissional tem outra atividade remunerada, além da corretagem	Sim = 1, Não = 2	+
X5	SETOR	Questionam-se se as perspectivas do corretor para o setor	Bastante Pessimista = 1, Pessimista = 2, Continua como Está = 3, Otimista = 4, Bastante Otimista = 5	+
X6	RECICLAGEM	Questiona-se se o profissional tem feito reciclagem profissional	Sim = 1, Não = 2	-

Em um dos capítulos mais interessantes deste estudo, desenvolveu-se um modelo econômico, visando com isso projetar o comportamento da renda mensal deste profissional, em função do comportamento de algumas variáveis mais pertinentes. Neste sentido, montou-se uma regressão, segundo o padrão definido na tabela 1.

Pelo modelo, a Renda Mensal seria função de 6 variáveis. Primeiro, a Idade do corretor. Ou seja, considera-se que, quanto mais velho for o profissional (e, em consequência, com mais experiência e com uma maior carteira), a sua renda aumenta. Segundo, a Escolaridade, onde mais conhecimento leva à ampliação dos negócios, pelo aumento de capacidade técnica. Terceiro, o Sexo, pois, como já se observou, os homens tendem a ter uma maior renda. Quarto, a existência de Outra Atividade profissional paralela pode inibir a atuação em seguros. Quinta, as Perspectivas para o Setor. Aqui, um postura positiva tem efeitos reais na realização dos negócios. Sexto, Reciclagem. Um corretor mais atualizado teria vantagens no mercado.

Ao todo, utilizamos 431 dados, desprezando os números quando não havia respostas em algumas das variáveis. A partir daí, calculamos uma regressão linear, com constante, obtendo as conclusões na tabela 2.

Tabela 2 – Resultados Obtidos

	Nome	Coefficiente	Estatística t
Y	RENDA		
C	CONSTANTE	(2.016)	(2,8)
X1	IDADE	29	3,8
X2	ESCOLARIDADE	590	4,2
X3	SEXO	481	3,0
X4	OUTRA ATIVIDADE	247	1,4
X5	SETOR	278	3,4
X6	RECICLAGEM	(344)	(2,2)
	R ² (Coeficiente de Correlação)	13,7%	
	F	11,2	

Estatisticamente, a aplicação de regressão numérica ficou parcialmente prejudicada pela fato de a maior parte das variáveis ser de origem binária (duas opções somente), o que explicaria o baixo coeficiente de correlação. De qualquer maneira, outros coeficientes foram mais favoráveis, como as estatísticas t ou F. A partir daí, aplicamos o modelo em algumas condições simuladas. Este tipo de teste foi importante, pois permitiu avaliar os diversos efeitos de cada estratégia tomada.

Exemplos:

Inicialmente, supondo um corretor de seguros, homem, 25 anos, com outra atividade paralela, com perspectivas médias sobre o setor (acha que tudo vai ficar como está), não tem o hábito de fazer reciclagem profissional e possui o 2º grau completo. Assim, a sua renda mensal poderia ser determinada pela tabela 3, que, neste caso, seria de R\$ 1.244, após multiplicar cada variável pelos coeficientes encontrados na equação anterior.

Tabela 3 – Renda Mensal – Valor Inicial

Nome	Coeficiente	Variável	Valor
CONSTANTE	(2.016)	1	(2.016)
IDADE	29	25	725
ESCOLARIDADE	590	2	1.180
SEXO	481	2	962
OUTRA ATIVIDADE	247	1	247
SETOR	278	3	834
RECICLAGEM	(344)	2	(688)
RENDA			1.244

A partir desta situação, começamos a mensurar as mudanças nas rendas dos corretores obtidas, em função das estratégicas.

a) Qual vai ser a sua situação daqui a 5 anos, se ele somente concluir o curso superior, mantidas as outras hipóteses?

Tabela 4 – Renda Mensal – Com Curso Superior

Situação	Renda Mensal (R\$)	Variação %
Atual (25 anos)	1.244	
30 anos, sem curso superior	1.393	+ 12%
30 anos, com curso superior	1.983	+ 59%

A partir da tabela 4, observa-se a vantagem proporcionada pelo advento do curso superior. Ou seja, nesta fase inicial de carreira, onde a alavancagem é mais intensa, a renda mensal poderia chegar a aumentar quase 60%, contra 12% na outra opção. Estes números mostram a importância que uma formação escolar sólida tem para o corretor de seguros, no que se refere a um aumento de renda.

b) A partir do pergunta anterior, se, além do curso superior, ele passar a fazer reciclagem? Qual seria a sua nova configuração?

Tabela 5 – Renda Mensal – Com Reciclagem

Situação	Renda Mensal (R\$)	Variação %
Atual (25 anos)	1.244	
30 anos, com curso superior e sem reciclagem	1.983	+ 59%
30 anos, com curso superior e com reciclagem	2.326	+ 87%

Conforme a tabela 5, e em relação à situação inicial, o aumento, com a reciclagem, chegaria a 87%. Comparando com a situação sem reciclagem, a variação seria de 17%.

c) Agora, se ele passasse a se concentrar também na venda de seguros, sem outra atividade paralela, qual seria o seu incremento de renda?

Esta nova situação é indicada na tabela 6. Pela mesmo raciocínio, a sua variação poderia chegar a 107%, contra os 87% determinados anteriormente.

Tabela 6– Renda Mensal – Com Concentração em Seguro

Situação	Renda Mensal (R\$)	Variação %
Atual (25 anos)	1.244	
30 anos, com curso superior, com reciclagem, sem concentração	2.326	+ 87%
30 anos, com curso superior, com reciclagem, sem concentração	2.573	+ 107%

d) Uma outra hipótese é que o profissional também tenha uma mudança no estado de espírito, passando a ter uma visão bem mais otimista sobre o setor.

Esta nova situação está representada na tabela 7.

Tabela 7– Renda Mensal – Com Mudança de Estado de Espírito

Situação	Renda Mensal (R\$)	Variação %
Atual (25 anos)	1.244	
30 anos, com curso superior, com reciclagem, sem concentração, espírito neutro	2.573	+ 107%
30 anos, com curso superior, com reciclagem, sem concentração, visão otimista	3.128	+ 151%

Até agora, com todas estas mudanças, o profissional, em 5 anos, pode passar de uma faixa de renda mensal de R\$ 1,2 mil para R\$ 3,1 mil, uma variação expressiva.

e) Por fim, com 55 anos, e a partir das hipóteses anteriores, qual seria o universo de rendas possíveis, caso analisássemos os dois casos extremos?

Tabela 8– Renda Mensal – Com Condições Opostas

Situação	Renda Mensal (R\$)	Variação %
Atual (25 anos)	1.244	
55 anos, sem curso superior, sem reciclagem, sem concentração, espírito neutro	2.121	+ 71%
55 anos, com curso superior, com reciclagem, com concentração, espírito otimista	3.856	+ 210%

Ou seja, de um lado, o profissional que só tenha incremento de renda pela sua maior experiência, derivada da idade. Na outra, haveria todos os outros fatores. Esta nova situação é representada na tabela 8. Pelos números, o profissional pode, ao longo de sua profissão, mais do que triplicar a sua renda.

f) Por fim, é interessante avaliar, pelo menos pelos parâmetros atuais, até que ponto o sexo pode afetar a renda do profissional.

As conclusões são apresentadas na tabela 9. Neste caso, a diferença é maior quando a corretora de seguros é menos desenvolvida profissionalmente.

Tabela 9– Renda Mensal - Diferenças de Sexo

Situação	Mulher (R\$)	Homem (R\$)	Varição
Atual (25 anos)	766	1.244	+ 62%
55 anos, com curso superior, com reciclagem, com concentração, espírito otimista	3.375	3.856	+ 15%

Tabela 10– Variações Médias na Renda Mensal por Mudanças no Perfil do Corretor de Seguros

Situação	Varição %
Do 2º Grau, fazer Curso Superior	+ 40%
Fazer Reciclagem	+ 15%
Postura Positiva	+ 25%
Concentrar-se no Negócio	+ 10%
Feminino para Masculino	+ 25%
Idade (25 anos para 55 anos)	+ 55%

A tabela 10 é conclusiva pois apresenta um resumo com as variações médias esperadas em cada uma das mudanças mais relevantes ocorridas no perfil dos profissionais.

Por fim, é importante também ressaltar que tem existido demanda por mais informações econômicas sobre os corretores de seguros (de diversas fontes: seguradoras, empresas de consultoria internacionais, imprensa, instituições de ensino e pesquisa, etc), pelo simples fato de que esses profissionais são os principais distribuidores de um produto em trajetória crescente no país. Este comportamento da sociedade é um estímulo importante, tanto em termos teóricos como profissionais.