

Uma pequena comparação com o mercado internacional de corretagem de seguros

Maio/2004

Francisco Galiza, Consultor e Mestre em Economia (FGV)

Catedrático em Rating e Estatísticas Gerenciais (ANSP)

e-mail: galiza@gbl.com.br

Recentemente, a resseguradora Swiss Re publicou estudo - Corretagem de Seguros e de Resseguro – Um Setor em Plena Evolução; em inglês, “Commercial insurance and reinsurance brokerage – love the middleman” - analisando o mercado de corretagem de seguros mundial. Neste sentido, é oportuno fazer alguns comentários a respeito, tentando, na medida do possível, comparar os números obtidos aos observados no mercado brasileiro.

i) Receita

Em 2002, os dados mais atualizados do estudo citado, o faturamento mundial das corretoras de seguros (tanto os denominados “brokers”, como os “agents”) alcançou o montante de US\$ 27 bilhões - as corretoras de resseguro, inclusas neste total, representavam uma receita de, aproximadamente, US\$ 3 bilhões. A concentração do mercado mundial é muito elevada. Por exemplo, as duas maiores empresas, Marsh e Aon, têm 54% de toda a receita, enquanto que as quatro maiores têm 78% do total. Esta é uma diferença bastante importante em relação ao mercado brasileiro, já que aqui este é um setor tradicionalmente desconcentrado.

Como comparação, neste mesmo ano, o total das Despesas de Comercialização no Brasil chegava a US\$ 1,3 bilhões, o que é, relativamente, um valor expressivo, sobretudo pelas dimensões brasileiras no mercado mundial de seguros. Este fato pode ser explicado pela maior presença brasileira em ramos elementares, produtos que, usualmente, pagam taxas de comissionamento maiores.

ii) Rentabilidade

Há dois aspectos interessantes, quando comentamos sobre o nível de rentabilidade das empresas corretoras de seguros. Primeiro, as próprias taxas de comissionamento em cada um dos negócios possíveis. Segundo, as margens de rentabilidade geral das companhias.

No primeiro caso, por exemplo, no mercado americano e nos ramos denominados “commercial property”, o valor foi estimado em 15%. Ou seja, um pouco abaixo dos valores praticados no ramo automóvel no Brasil, com características relativamente similares. Já nas taxas de rentabilidade sobre o patrimônio (Lucro Líquido/Patrimônio Líquido), ainda pela mesma fonte citada acima, o valor médio foi de, aproximadamente, 18%, o que também são números compatíveis com o mercado brasileiro. Por exemplo, em estatística levantada

periodicamente pela Gazeta Mercantil, com o posicionamento das 30 maiores empresas corretoras deste setor, o valor agregado usualmente se situa em torno de 15%, número também compatível com o do mercado das seguradoras. Um outro aspecto interessante observado nas margens das corretoras de seguros americanas é que estas tendem a acompanhar a mesma trajetória das margens das seguradoras com as quais elas operam. Observar se esta correlação estatística é válida também no mercado brasileiro é um estudo bastante oportuno para o futuro.

iii) Presença no Mercado

Dependendo do país e do tipo de ramo, a participação dos corretores de seguros nas economias pode ser maior ou menor. Por exemplo, nos EUA, a presença média da venda dos corretores de seguros em ramos elementares é de 70%, enquanto a de vida cai para 30%. Esta é uma tendência observada também no mercado brasileiro. Na tabela 1, apresentamos o comparativo de alguns países, em seguros de ramos elementares. Em princípio, podemos dizer que, em países europeus (com exceção do Reino Unido) e asiáticos, a participação do corretor é menor neste segmento citado.

Tabela 1 – Presença Média dos Corretores de Seguros no Faturamento Gerado pelos Negócios em Ramos Elementares

Presença	Participação	Presença	Participação
Estados Unidos	69%	Austrália	86%
Reino Unido	85%	México	50%
Canadá	90%	Portugal	16%
Brasil	70%	França	18%

Fonte: Swiss Re

Embora cada região viva diferentes realidades, a comparação com outras situações é sempre interessante, visto que, deste modo, pode-se ter alguma idéia do que se pode esperar em nosso mercado.