

# **Balanco Econômico das Corretoras de Seguros Brasileiras - 2000**

Junho/2001

## **SUMÁRIO:**

- 1) Introdução
- 2) Evolução Econômica
- 3) Resultados da Pesquisa
- 4) Conclusões e Extensões
- 5) Anexo: Questionários Enviados

**Este estudo é baseado parcialmente em pesquisa realizada junto aos corretores de seguros. As conclusões obtidas serão aprimoradas no futuro, com a obtenção de mais dados e a confirmação (ou não) destes resultados.**

*Francisco Galiza, Consultor, Mestre em Economia (FGV)  
e-mail: [galiza@gbl.com.br](mailto:galiza@gbl.com.br)*

## **1) Introdução**

O objetivo deste estudo inédito foi analisar algumas das principais características econômicas e estratégicas do mercado de corretagem de seguros brasileiro no ano 2000, conforme solicitação da **FENACOR** (Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização e de Previdência Privada).

Para este fim, os seguintes tópicos foram desenvolvidos.

i) No próximo capítulo, uma análise econômica da evolução do mercado brasileiro de seguros como um todo, dando destaque à receita das seguradoras, sua composição e nível de despesas (especialmente, o comissionamento).

ii) No capítulo 3, os resultados de pesquisa realizada junto aos corretores de seguros (pessoas físicas e jurídicas), tentando mensurar diversos aspectos econômicos e estratégicos.

iii) No capítulo 4, as conclusões e extensões para a continuação deste estudo.

iv) Ao final, em anexo, os exemplos dos questionários utilizados na pesquisa.

## **2) Evolução Econômica**

Na tabela 1, apresentamos a composição do faturamento total das seguradoras em 3 anos diferentes (1960, 1980 e 2000). Na análise dos números, as conclusões principais são:

i) Houve dois grandes crescimentos - automóvel (7,9% para 31,8% do total) e saúde (0,0% para 24,5%) - e duas grandes quedas - incêndio (26,0% para 5,2%) e acidentes de trabalho (24,8% para 0,0%). Neste último caso, pelo fim da operação deste produto pelo setor privado.

ii) Em variações intermediárias, temos o início do seguro DPVAT (0,0% para 5,4%) e a queda do seguro de vida (20,1% para 17,2%).

**Tabela 1 - Composição do Faturamento dos Ramos – Seguradoras Brasileiras**

<b>Ramos</b>	<b>1960</b>	<b>1980</b>	<b>2000</b>
Auto	7,9%	16,6%	31,8%
Incêndio	26,0%	17,4%	5,2%
Vida	20,1%	18,5%	17,2%
Transportes	7,6%	9,7%	2,1%
Acidentes Trabalho	24,8%	0,0%	0,0%
Riscos Diversos	2,4%	2,4%	1,6%
Acidentes Pessoais	3,8%	7,4%	3,0%
Seguro Saúde	0,0%	0,1%	24,5%
Habitacional	0,0%	4,8%	3,9%
DPVAT	0,0%	6,0%	5,4%
Riscos Exterior	0,0%	5,3%	0,0%
Demais	7,4%	11,8%	5,3%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Na tabela 2, a evolução da participação do seguro no PIB. O ano de 2000 foi especial para o setor pela ultrapassagem do nível de 3%. A partir de 2001, os valores são estimados, usando-se as hipóteses de variação anual constante de 4% do PIB, de 6% em seguros e capitalização e de 25% ao ano em previdência.

Neste caso, estima-se que a participação total possa chegar a 4% da renda nacional ao final de 2005.

**Tabela 2 - Participação % no PIB - Seguro Brasileiro**

<b>Variáveis</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
PIB (R\$ bilhões)	779	871	914	961	1.089
Seguradoras	1,94%	2,11%	2,12%	2,11%	2,11%
Previdência	0,19%	0,25%	0,36%	0,40%	0,49%
Capitalização	0,74%	0,51%	0,39%	0,43%	0,40%
<b>Total</b>	<b>2,86%</b>	<b>2,87%</b>	<b>2,87%</b>	<b>2,94%</b>	<b>3,01%</b>
<b>Variáveis</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>	<b>2004e</b>	<b>2005e</b>
PIB (R\$ bilhões)	1.108	1.152	1.198	1.246	1.296
Seguradoras	2,15%	2,24%	2,28%	2,33%	2,37%
Previdência	0,59%	0,73%	0,88%	1,05%	1,27%
Capitalização	0,41%	0,43%	0,44%	0,44%	0,45%
<b>Total</b>	<b>3,16%</b>	<b>3,40%</b>	<b>3,60%</b>	<b>3,83%</b>	<b>4,09%</b>

*e: estimado*

A tabela 3 apresenta o perfil de rentabilidade do somatório dos dados contábeis de todas as seguradoras que atuam no mercado brasileiro, nos últimos anos. Na tabela 4, dada a seguir, alguns indicadores complementares. Na análise dos números, o que se observou de mais relevante no período foi o ajuste constante das carteiras de seguros, compensando a diminuição nas taxas de juros e, conseqüentemente, do Resultado Financeiro.

Entretanto, em termos de taxa de rentabilidade (Lucro Líquido/Patrimônio Líquido), atualmente, os valores estão superiores. Este fato foi obtido pela progressiva queda de capitalização das seguradoras brasileiras (com a diminuição relativa do patrimônio). Por exemplo, em 1997, 43,4% do Passivo de todas as seguradoras correspondia ao Patrimônio Líquido. Hoje, este número é 36,8%.

**Tabela 3 - Perfil dos Resultados – Somatório das Contas Contábeis - Seguradoras**

<b>Contas Contábeis</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Prêmios Ganhos	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Sinistros Retidos	-66,4%	-66,4%	-69,2%	-67,8%
Despesas Comercialização	-18,5%	-18,0%	-17,3%	-16,3%
Resultado Bruto	15,1%	15,6%	13,5%	15,9%
Resultado Administrativo	-16,4%	-16,8%	-19,7%	-19,0%
Outras Receitas/Despesas	-4,2%	-3,8%	-2,8%	-1,8%
Res. Oper. Seguros/Previdência	-5,5%	-5,0%	-9,0%	-4,9%
Resultado Patrimonial	13,0%	13,3%	18,3%	14,7%
Resultado Operacional	7,5%	8,3%	9,3%	9,8%
Resultado não Operacional	-2,5%	0,1%	0,8%	0,7%
Resultado antes Tributos	5,0%	8,4%	10,1%	10,5%
Tributos/Participações	-1,5%	-1,4%	-1,4%	-2,1%
Lucro Líquido	3,5%	7,0%	8,7%	8,4%

**Tabela 4 – Indicadores Diversos – Somatório das Seguradoras**

<b>Indicadores</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Lucro Líquido/Patrimônio Líquido	7,3%	14,4%	15,7%	16,0%
Patrimônio Líquido/Prêmios Retidos	46,5%	48,3%	55,1%	50,4%
Patrimônio Líquido/Passivo	43,4%	40,6%	40,3%	36,8%
Empresas com Prejuízo	47	29	32	38
Empresas Totalizadas	125	125	121	121
% Empresas com Prejuízo	37,6%	23,2%	26,4%	31,4%

**Tabela 5 – Composição das Despesas Administrativas das Seguradoras – Média Mercado – 2000**

<b>Contas</b>	<b>Composição</b>
Pessoal Próprio	41,0%
Localização/Funcionamento	21,8%
Terceiros	17,2%
Tributos	13,7%
Propaganda	3,5%
Outros	2,8%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Na tabela 5, apresentamos a composição média das Despesas Administrativas das seguradoras no ano 2000. Na análise, as despesas com

peçoal próprio são as mais importantes, representando mais do que 40% do custo total.

Um outro aspecto interessante se refere à taxa de sinistralidade (vide tabela 6). Comparando hoje contra os dados de 1960, constatamos, de um modo geral, um aumento dos valores, sobretudo nos ramos principais (automóvel, por exemplo). No total, as taxas passaram de 38% para 67%. Parte deste aumento, entretanto, deve ser creditado à entrada de ramos com taxas mais altas (saúde) e a saída de outros com valores mais baixos (acidentes de trabalho).

**Tabela 6 – Taxas de Sinistralidade – Média Mercado**

Ramos	1960	2000
Auto	58%	72%
Incêndio	16%	63%
Vida	41%	51%
Transportes	35%	51%
Acidentes Trabalho	48%	n.d.
Riscos Diversos	26%	65%
Acidentes Pessoais	33%	24%
Seguro Saúde	n.d.	80%
DPVAT	n.d.	77%
<b>Total</b>	<b>38%</b>	<b>67%</b>

*n.d.: não disponível ou não existe.*

Quando analisamos as taxas de comissionamento dos principais ramos (vide tabela 7), para o mesmo período de comparação, observamos um comportamento irregular. Por um lado, decréscimo em alguns deles (automóvel, por exemplo), enquanto em outros a trajetória foi oposta (vida). Mas, podemos considerar que, no total, o nível de comissionamento caiu (22% para 16%), causado também parcialmente pela mudança do perfil da carteira (fim do seguro de acidentes de trabalho e surgimento do seguro-saúde).

**Tabela 7 – Taxas de Comissionamento – Média Mercado**

<b>Ramos</b>	<b>1960</b>	<b>2000</b>
Auto	22%	19%
Incêndio	32%	30%
Vida	11%	27%
Transportes	28%	18%
Acidentes Trabalho	20%	n.d.
Riscos Diversos	30%	25%
Acidentes Pessoais	29%	19%
Seguro Saúde	n.d.	6%
<b>Total</b>	<b>22%</b>	<b>16%</b>

*n.d.: não disponível ou não existe.*

Por fim, na tabela 8, observamos que 67% das corretoras ainda se referem a Pessoas Físicas (PF). Além disso, 63% de todos os corretores estão autorizados a operar com todos os ramos. Em 2000, havia 64.036 corretores de seguros cadastrados.

**Tabela 8 – Estatísticas Atuais – Corretores de Seguros - 2000**

<b>Tipo</b>	<b>PF</b>	<b>%</b>	<b>PJ</b>	<b>%</b>	<b>PF+PJ</b>	<b>%</b>
Vida	18.671	44%	5.345	25%	24.016	37%
Todos os Ramos	24.247	56%	15.773	75%	40.020	63%
<b>Total</b>	<b>42.918</b>	<b>100%</b>	<b>21.118</b>	<b>100%</b>	<b>64.036</b>	<b>100%</b>
Distribuição %	67%		33%		100%	

### **3) Resultados da Pesquisa**

O objetivo desta pesquisa foi fazer um levantamento das principais características econômicas dos corretores de seguros, avaliadas através de questionários preenchidos voluntariamente e disponíveis durante 2 meses nas seguintes fontes: em dois endereços da “internet” e publicados em alguns jornais do setor. Além disso, eles foram enviados para todos os sindicatos estaduais de corretores, para serem distribuídos entre os seus associados.

Nos questionários, houve a possibilidade de respostas parciais, sendo somente aceitos aqueles com a existência do código de inscrição na Susep. Por fim, houve o compromisso de não se revelar os dados individuais dos mesmos. Na tabela 9, a distribuição por Estados e por tipos de pessoa.

**Tabela 9 – Questionários Respondidos por Estado na Pesquisa**

<b>Estados</b>	<b>PF</b>	<b>%</b>	<b>PJ</b>	<b>%</b>	<b>PF+PJ</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	2	2,5%	0	0,0%	2	1,5%
AM	0	0,0%	1	1,9%	1	0,7%
AP	0	0,0%	1	1,9%	1	0,7%
BA	1	1,3%	1	1,9%	2	1,5%
CE	1	1,3%	0	0,0%	1	0,7%
DF	10	12,5%	7	13,0%	17	12,7%
GO	13	16,3%	9	16,7%	22	16,4%
MG	4	5,0%	7	13,0%	11	8,2%
MS	1	1,3%	2	3,7%	3	2,2%
MT	0	0,0%	1	1,9%	1	0,7%
PA	1	1,3%	0	0,0%	1	0,7%
PE	2	2,5%	1	1,9%	3	2,2%
PR	0	0,0%	1	1,9%	1	0,7%
RJ	15	18,8%	6	11,1%	21	15,7%
RN	6	7,5%	3	5,6%	9	6,7%
RO	1	1,3%	1	1,9%	2	1,5%
RS	4	5,0%	0	0,0%	4	3,0%
SC	1	1,3%	1	1,9%	2	1,5%
SP	18	22,5%	12	22,2%	30	22,4%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>	<b>134</b>	<b>100,0%</b>



### **3.1) Pessoa Física (PF)**

Ao todo, no Brasil, foram respondidos 80 questionários de corretores Pessoa Física, o que representava, em 2000, 0,19% do universo possível cadastrado (42.918). Em alguns Estados, entretanto, a participação relativa foi bem maior - por exemplo, Goiás (3,1%) ou Distrito Federal (1,9%).

As perguntas foram as seguintes:

- Estado de Origem.
- Sexo.
- Idade do corretor e de início na profissão.
- Experiência Profissional.
- Nível de Escolaridade.
- Valor e Perfil da Receita nos 2 últimos anos (1999 e 2000).
- Quantidade de Seguradoras Operadas nos 2 últimos anos (1999 e 2000).
- Perspectivas Futuras para a profissão e para o mercado de atuação.

Na tabela 10, apresentamos a proporção dos questionários, distribuídos segundo o sexo. Do total das respostas, quase 78% foram de corretores homens. Como, atualmente, a proporção deste segmento é de 68%, consideramos que a participação relativa masculina na pesquisa foi maior.

**Tabela 10 – Sexo – Amostra**

<b>Sexo</b>	<b>Qtde.</b>	<b>%</b>
Feminino	18	22,5%
Masculino	62	77,5%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>

Na tabela 11, a distribuição das idades. Em média, o corretor padrão da amostra teve 40 anos. Até 45 anos, ficaram concentradas 72% das respostas.

**Tabela 11 – Idade - Amostra**

<b>Idade</b>	<b>Qtde.</b>	<b>%</b>
Até 35 anos	29	36,3%
De 36 a 45 anos	29	36,3%
De 46 a 55 anos	11	13,8%
De 56 a 65 anos	8	10,0%
A partir de 66 anos	3	3,8%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	40	

Pela tabela 12, a idade de início na profissão foi, em média, de 28 anos. O grau de dispersão deste início, entretanto, não é pequeno, o que indica que muitos profissionais têm entrado no setor com idades distintas. Por exemplo, quase 15% com acima de 41 anos.

**Tabela 12 – Idade de Início na Profissão - Amostra**

<b>Idade</b>	<b>Qtde.</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	6	7,5%
Até 20 anos	15	18,8%
De 21 a 30 anos	28	35,0%
De 31 a 40 anos	19	23,8%
De 41 a 50 anos	9	11,3%
A partir de 51 anos	3	3,8%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	28	

Pela tabela 13, o grau de escolaridade. Assim, observamos que a maioria dos corretores já tem o 2o. grau, curso superior completo ou mesmo pós-graduação. No total, quase 95% da amostra pertencem a estas categorias. Entretanto, este fato deve ter sofrido influência do modo de obtenção da amostra (usuário de “internet”, sindicalizado, etc).

**Tabela 13 – Nível de Escolaridade - Amostra**

<b>Escolaridade</b>	<b>Qtde.</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	1	1,3%
1o. Grau Incompleto	2	2,5%
1o. Grau Completo	1	1,3%
2o. Grau Completo	32	40,0%
Superior Completo	37	46,3%
Pós-Graduação	7	8,8%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	Superior	

Pela tabela 14, em média, o corretor da amostra teve 10 anos de experiência, embora a dispersão de valores seja alta.

**Tabela 14 – Experiência Profissional - Amostra**

<b>Experiência</b>	<b>Qtde.</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	2	2,5%
Até 5 anos	22	27,5%
De 6 a 10 anos	22	27,5%
De 11 a 15 anos	10	12,5%
De 16 a 20 anos	9	11,3%
Mais de 21 anos	15	18,8%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	10	

**Tabela 15 – Quantidade de Seguradoras - Amostra**

<b>Quantidade</b>	<b>Qtde./99</b>	<b>%</b>	<b>Qtde./00</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	13	16,3%	7	8,8%
Até 2 seguradoras	12	15,0%	10	12,5%
3 ou 4 seguradoras	17	21,3%	20	25,0%
5 ou 6 seguradoras	26	32,5%	27	33,8%
7 ou 8 seguradoras	3	3,8%	7	8,8%
A partir de 9 seguradoras	9	11,3%	9	11,3%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	5		5	

Em média, cada corretor vem trabalhando com 5 ou 6 seguradoras (sobretudo 5). Este aspecto se repetiu nos últimos 2 anos (1999 e 2000), conforme se observa na tabela 15. Já na pergunta sobre o faturamento individual

com a profissão, não tivemos retorno em 25% dos questionários. De qualquer maneira, somente com os dados obtidos, encontramos um faturamento médio anual de quase R\$ 25 mil (vide tabela 16).

**Tabela 16 – Valor da Receita - Amostra**

<b>Renda</b>	<b>Qtde./99</b>	<b>%</b>	<b>Qtde./00</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	24	30,0%	19	23,8%
Até R\$ 10 mil/ano	13	16,3%	12	15,0%
De R\$ 10 mil a R\$ 20 mil/ano	14	17,5%	15	18,8%
De R\$ 20 mil a R\$ 30 mil/ano	11	13,8%	12	15,0%
De R\$ 30 mil a R\$ 40 mil/ano	8	10,0%	10	12,5%
A partir de R\$ 40 mil/ano	10	12,5%	12	15,0%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>
Mediana (R\$ mil/ano)	23,5		24,0	

**Tabela 17 – Perfil da Receita – Média Aritmética - Amostra**

<b>Ramos</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Automóvel	55%	58%
Vida	13%	14%
Saúde	6%	7%
Previdência	8%	8%
Demais	18%	13%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Respostas	56	61

**Tabela 18 - Perspectivas - Amostra**

<b>Perspectivas</b>	<b>Mercado</b>	<b>%</b>	<b>Corretores</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	2	2,5%	2	2,5%
Ruins	0	0,0%	2	2,5%
Regulares	3	3,8%	13	16,3%
Boas	22	27,5%	29	36,3%
Muito Boas	35	43,8%	19	23,8%
Excelentes	18	22,5%	15	18,8%
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>	<b>80</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	Muito Boas		Boas	

O menor percentual de respostas da receita se repetiu na definição deste seu perfil (em 2000, tivemos somente 76% das respostas). Pelos valores obtidos, em média, entre 55% e 60% do faturamento vem derivando do seguro

de automóvel, vindo a seguir o seguro de vida, com 15% do total. Estes valores não sofreram grande alteração nos últimos dois anos (vide tabela 17).

Já, na tabela 18, tivemos um alto percentual de respostas, quando medimos as perspectivas dos corretores de seguros em relação à sua profissão e ao mercado como um todo. Pelos valores apurados, os corretores esperam melhores resultados para o mercado de seguros (Perspectivas Muito Boas).

### **3.2) Pessoa Jurídica (PJ)**

Ao todo, no Brasil, foram respondidos 54 questionários de corretores Pessoa Jurídica, o que representava 0,26% do universo possível cadastrado ao final de 2000 (21.118), com os seguintes itens.

- Quantidade de Funcionários, Idade, Escolaridade e Tempo de Casa.
- Quantidade de Seguradoras Operadas e Perfil de Receita nos 2 últimos anos (1999 e 2000).
- Receita e Lucro nos 2 últimos anos (1999 e 2000).
- Perspectivas Futuras para a profissão e para o mercado de atuação.

Nas respostas da amostra, todo o grupo consistiu de empresas independentes, sem ligação com qualquer outra entidade (seja ela corretora internacional ou instituição bancária). Além disso, 95% das empresas só operavam em 1 Estado.

Deste modo, não apresentamos tabelas a respeito destes dois aspectos.

**Tabela 19 – Quantidade de Funcionários - Amostra**

<b>Corretora - PJ</b>	<b>Qtde.</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	6	11,1%
1 funcionário	9	16,7%
2 funcionários	9	16,7%
3 funcionários	9	16,7%
4 funcionários	11	20,4%
5 ou mais	10	18,5%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	3	

Pela tabela 19, em média, cada corretora tinha 3 funcionários. Já, pela tabela 20, quase 45% dos funcionários têm entre 20 e 29 anos, havendo um

maior percentual de profissionais com o 2º grau completo e com pequeno tempo de casa (abaixo de 5 anos).

Acreditamos que a maior presença de funcionários com o 2º grau se deve provavelmente à presença de pessoal de apoio nas corretoras, já que, no caso dos corretores Pessoa Física, a maior presença foi de profissionais com curso superior.

**Tabela 20 – Características dos Funcionários - Amostra**

Idade	%	Escolaridade	%	Tempo de Casa	%
Até 20 anos	19,3%	1o. Grau Incompleto	2,1%	Até 5 anos	68,4%
De 20 a 29 anos	44,8%	1o. Grau Completo	9,4%	De 6 a 10 anos	24,1%
De 30 a 39 anos	21,9%	2o. Grau Completo	57,1%	De 11 a 15 anos	5,9%
De 40 a 49 anos	9,4%	Superior Completo	27,2%	De 16 a 20 anos	0,5%
Acima de 50 anos	4,6%	Pós-Graduação	4,2%	Acima de 21 anos	1,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Pela tabela 21, em média, cada corretora trabalhava com 5 a 7 seguradoras, em proporção um pouco acima do valor do corretor Pessoa Física.

**Tabela 21 – Quantidade de Seguradoras Operadas - Amostra**

Quantidade	Qtde./99	%	Qtde./00	%
Sem Resposta	7	13,0%	4	7,4%
Até 3 seguradoras	5	9,3%	4	7,4%
4 ou 5 seguradoras	14	25,9%	14	25,9%
6 ou 7 seguradoras	11	20,4%	8	14,8%
8 ou 9 seguradoras	5	9,3%	12	22,2%
A partir de 10 seguradoras	12	22,2%	12	22,2%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	6		7	

Nas corretoras Pessoa Jurídica, a concentração em automóveis foi grande e até maior do que nas corretoras Pessoa Física (68% para 55%, em dados de 2000), conforme a tabela 22. Este fato é surpreendente e, assim, precisa ser melhor confirmado, com a presença de mais números na amostra.

**Tabela 22 – Perfil da Receita – Média Aritmética - Amostra**

<b>Ramos</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Automóvel	70%	68%
Vida	10%	11%
Saúde	3%	3%
Previdência	1%	1%
Demais	16%	17%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Respostas	41	46

Pela tabela 23, observamos que o percentual de respostas neste item foi maior do que nas corretoras Pessoa Física (82% contra 76%, no último ano). Em média, em 2000, o faturamento das corretoras Pessoa Jurídica foi de R\$ 100 mil/ano, com um elevado crescimento em relação a 1999. Um outro ponto importante desta tabela é que a dispersão de valores foi elevada. Ou seja, tivemos respostas de corretoras com diversos tamanhos. Entretanto, tal como em indicadores anteriores, para uma análise mais apurada, novos testes devem ser feitos (por exemplo, com dados de mais Estados).

**Tabela 23 – Receita - Amostra**

<b>Valores</b>	<b>Qtde./99</b>	<b>%</b>	<b>Qtde./00</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	11	20,4%	10	18,5%
Até R\$ 30 mil/ano	8	14,8%	6	11,1%
De R\$ 30 mil a R\$ 70 mil/ano	15	27,8%	10	18,5%
De R\$ 70 mil a R\$ 120 mil/ano	7	13,0%	10	18,5%
De R\$ 120 mil a R\$ 300 mil/ano	9	16,7%	14	25,9%
A partir de R\$ 300 mil/ano	4	7,4%	4	7,4%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>
Mediana (R\$ mil/ano)	65,0		98,5	

Ao se solicitar o lucro das corretoras Pessoas Jurídicas nos questionários, tivemos o mais baixo percentual de respostas, o que diminuiu naturalmente o grau de qualidade do teste. No total, não tivemos retorno em 30% a 35% dos



questionários. Pelos valores obtidos, a margem de rentabilidade média das empresas ficou em 20%, conforme observamos na tabela 24.

**Tabela 24 - Margens de Rentabilidade (Lucro/Receita) - Amostra**

<b>Margens</b>	<b>Qtde./99</b>	<b>%</b>	<b>Qtde./00</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	17	31,5%	18	33,3%
Até 10%	10	18,5%	5	9,3%
De 10% a 20%	11	20,4%	10	18,5%
De 20% a 40%	5	9,3%	12	22,2%
Acima de 40%	11	20,4%	9	16,7%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>
Mediana (% ao ano)		18,4%		25,0%

Por outro lado, tal como nas corretoras Pessoa Física, tivemos um alto percentual de respostas, quando da medição das perspectivas futuras do mercado e da profissão. Pelos valores apurados, tabela 25, os corretores Pessoa Jurídica esperam melhores resultados para o mercado de seguros (Perspectivas Muito Boas), repetindo a mesma opinião dos corretores Pessoa Física.

**Tabela 25 – Perspectivas - Amostra**

<b>Perspectivas</b>	<b>Mercado</b>	<b>%</b>	<b>Corretores</b>	<b>%</b>
Sem Resposta	0	0,0%	0	0,0%
Ruins	1	1,9%	3	5,6%
Regulares	4	7,4%	10	18,5%
Boas	14	25,9%	27	50,0%
Muito Boas	20	37,0%	8	14,8%
Excelentes	15	27,8%	6	11,1%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>	<b>54</b>	<b>100,0%</b>
Mediana	Muito Boas		Boas	

### **3.3) Resumo**

A seguir, apresentamos os dados médios obtidos com a pesquisa, para os Corretores Pessoa Física e Jurídica. Ressaltamos, entretanto, que estas são conclusões iniciais e mais dados serão necessários no futuro, para um aprimoramento e confirmação dos resultados.

#### **Corretor Pessoa Física Padrão**

- Masculino, 40 anos e com 10 anos de experiência.
- No mínimo, com o 2º grau. Muitos já têm o curso superior.
- Trabalha com 5 seguradoras.
- Fatura com corretagem R\$ 25 mil/ano.
- Receita da Carteira: 55%, com automóvel; 15%, com seguro de vida.
- Vê Boas Perspectivas para o Corretor de Seguros e Muito Boas para o Mercado Segurador Brasileiro.

#### **Corretor Pessoa Jurídica Padrão**

- Tem 3 funcionários, sendo que 45% deles têm entre 20 e 29 anos (a maior parcela).
- 57% dos funcionários têm 2º grau completo e 27%, curso superior.
- 68% dos funcionários têm até 5 anos de empresa.
- Trabalha com 6 a 7 seguradoras.
- Fatura com corretagem R\$ 100 mil/ano, com uma margem de lucratividade de 20% (mas com elevada dispersão de taxas).
- Quase 70% da sua receita vêm do seguro de automóvel.
- Vê Boas Perspectivas para o Corretor de Seguros e Muito Boas para o Mercado Segurador Brasileiro.

#### **4) Conclusões e Extensões**

De um modo geral, consideramos que, apesar da boa divulgação deste 1º levantamento do mercado de corretagem de seguros no Brasil, a quantidade de respostas ao questionário ainda foi abaixo do esperado (134 retornos). Creditamos este comportamento à novidade da iniciativa e pelo fato de que algumas perguntas envolviam valores financeiros. Este fato deve ter causado certa apreensão em muitos profissionais, embora tenha sido ressaltado que os questionários poderiam ser respondidos parcialmente e que, mesmo assim, os dados não seriam divulgados individualmente.

De qualquer maneira, acreditamos que, em uma 2ª etapa da pesquisa, é possível esperar um número de respostas 5 a 10 vezes maior (por exemplo, em um patamar de 1.000 retornos/ano). Para isto, basta que as proporções obtidas em alguns Estados se repitam no resto do país. Neste caso, naturalmente, a eficiência dos testes irá melhorar muito, com o aumento do nível dos estudos, tais como:

- Análise da relação das variáveis. Por exemplo, medir se o faturamento e a lucratividade dos corretores de seguros variam ou não com o nível educacional, a experiência profissional, a idade, o tempo de casa, as expectativas futuras, a quantidade de seguradoras operadas, o perfil da carteira, a sua localização geográfica, etc.
- Evolução histórica das variáveis, avaliando o faturamento médio, as margens de rentabilidade ou o comportamento das expectativas.

- Sofisticação dos questionários, perguntando também sobre outros fatores, tais como a tecnologia utilizada, a quantidade de horas gastas com corretagem e algumas características familiares ou de consumo. Nesta 1ª etapa, este maior detalhamento não foi feito pelo receio de que, com esta abordagem, poderia haver uma baixa quantidade de respostas.

É importante 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 para que novas versões deste estudo se repitam.

Um outro ponto interessante é que, na prática, esta “cobrança” aumentou muito com o advento do CD-ROM *Rating das Seguradoras*, trabalho de análise das seguradoras e também patrocinado pela **FENACOR**, com boa receptividade junto aos agentes econômicos.

Em vista disso, uma sugestão inicial para o próximo ano - como atrativo adicional destes 2 projetos - é inserir no disco citado, além de um estudo sobre os dados médios do mercado de corretagem (um exemplo é este texto), as informações das corretoras Pessoa Jurídica de cada Estado. Para isso, ao preencherem os novos questionários, as próprias corretoras dirão se permitem ou não a divulgação das respostas.

## 5) Anexo: Questionários Enviados

# PESQUISA CORRETORES

Dados de 31/12/2000

PESSOA FÍSICA

<b>Nome do Corretor</b>			
<b>Inscrição SUSEP</b>	<b>Sexo</b> <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F	<b>Estado de Atuação (Sigla)</b>	<b>Idade (Anos)</b>
<b>Experiência Profissional em Seguros (anos)</b>	<b>Escolaridade</b> <input type="checkbox"/> 1º grau incompleto <input type="checkbox"/> 2º grau completo <input type="checkbox"/> 1º grau completo <input type="checkbox"/> Superior completo <input type="checkbox"/> Pós-Graduado		
<b>Receita de Corretagem (em R\$ mil)</b> 1999: _____ 2000: _____	<b>Com quantas seguradoras operou</b> 1999: _____ 2000: _____		
<b>Composição % da Receita de Corretagem</b>			
<b>1999</b>		<b>2000</b>	

Auto			
Vida			
Saúde			
Previdência			
Demais			
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Auto			
Vida			
Saúde			
Previdência			
Demais			
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**Segundo sua opinião, como qualifica as perspectivas futuras:**

<p><b>Para o mercado segurador brasileiro</b></p> <input type="checkbox"/> Ruins <input type="checkbox"/> Regulares <input type="checkbox"/> Boas <input type="checkbox"/> Muito boas <input type="checkbox"/> Excelentes	<p><b>Para o Corretor de Seguros</b></p> <input type="checkbox"/> Ruins <input type="checkbox"/> Regulares <input type="checkbox"/> Boas <input type="checkbox"/> Muito boas <input type="checkbox"/> Excelentes
---	--



Enviar para um dos seguintes endereços, até 2/03/2001

e-mail: [secretaria@fenacor.com.br](mailto:secretaria@fenacor.com.br)

Fax: (21) 507-0041

Endereço do seu Sindicato ou da FENACOR

# PESQUISA CORRETORES

Dados de 31/12/2000

PESSOA JURÍDICA							
<b>Nome da empresa</b>							
<b>Inscrição SUSEP</b>		<b>Opera em quantos Estados</b>			<b>Estado Principal de Atuação (Sigla)</b>		
<b>Tipo de Empresa</b>				<b>Com quantas seguradoras operou</b>			
<input type="checkbox"/> Independente <input type="checkbox"/> Ligada a Grupos Nacionais <input type="checkbox"/> Ligada a Bancos <input type="checkbox"/> Outros				1999: _____    2000: _____			
<b>Receita de Corretagem (em R\$ mil)</b>				<b>Lucro Líquido (em R\$ mil)</b>			
1999: _____    2000: _____				1999: _____    2000: _____			
Composição % da Receita de Corretagem (1999/2000)							
Auto				Auto			
Vida				Vida			
Saúde				Saúde			
Previdência				Previdência			
Demais				Demais			
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## DADOS DO ANO DE 2000 (Funcionários)

Quantidade Faixa Etária	Quantidade
<b>Escolaridade</b>	
Até 20 anos	1º grau incompleto
De 20 a 29 anos	1º grau completo
De 30 a 39 anos	2º grau completo
De 40 a 49 anos	Superior completo
Acima de 50 anos	Pós-Graduação
<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>

Quantidade Tempo de Casa	
Até 5 anos	
Mais de 5 anos até 10 anos	
Mais de 10 até 15 anos	
Mais de 15 até 20 anos	
Mais de 20 anos	
<b>TOTAL</b>	

Segundo sua opinião, como qualifica as perspectivas futuras:	
<b>Para o mercado segurador brasileiro</b>	<b>Para o Corretor de Seguros</b>
<input type="checkbox"/> Ruins <input type="checkbox"/> Regulares <input type="checkbox"/> Boas <input type="checkbox"/> Muito boas <input type="checkbox"/> Excelentes	<input type="checkbox"/> Ruins <input type="checkbox"/> Regulares <input type="checkbox"/> Boas <input type="checkbox"/> Muito boas <input type="checkbox"/> Excelentes