

GUIA PRÁTICO
FRANQUIAS DE SEGUROS

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

pág. 03



DADOS DO MERCADO

pág. 04



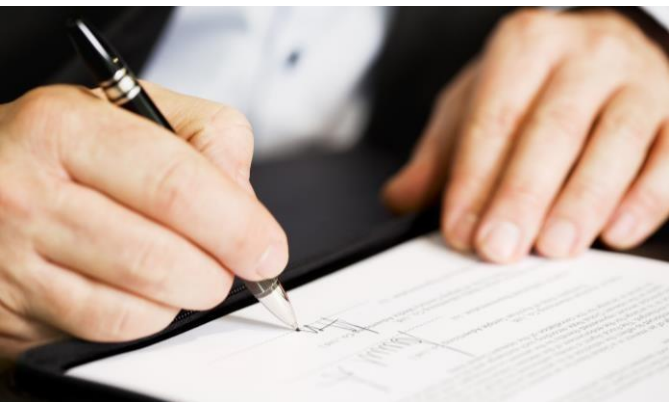
VANTAGEN

S



DESAFIOS

pág. 06



CUIDADOS

pág. 07



INVESTIMENTO

pág. 08



**OPINIÃO DE
ESPECIALISTA**

POR QUE UMA FRANQUIA DE SEGUROS?



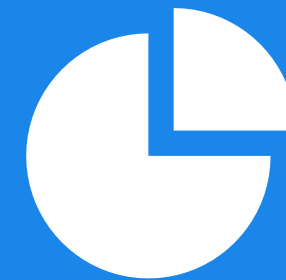
O mercado de franquias de seguros tem crescido bastante, se tornando uma alternativa tanto para as corretoras que pretendem expandir os seus negócios através de um sistema de franquia, como para aqueles que têm dinheiro para investir e buscam um modelo de negócio promissor.

No Brasil, ainda existem muitas pessoas que não possuem seguro, o que permite que esse segmento tenha ainda mais possibilidades de expansão. Além disso, existe uma gama bastante grande de produtos securitários ainda pouco explorados que podem ser comercializados.

Um estudo da Universidade Oxford afirma, por exemplo, que o Brasil tem o menor número de pessoas com seguros de vida entre os 11 países analisados. Segundo a pesquisa, apenas 19% dos brasileiros possuem o benefício. Entre os brasileiros que não possuem o seguro, 56% consideram adquirir o mesmo.

Outros segmentos, como o de seguros odontológicos e de previdência provada, despontam como oportunidade de expansão para o setor.

DADOS DE MERCADO



Nos último 10 anos, a indústria de seguros tem crescido, em média, na casa dos dois dígitos, o que levou esse mercado a representar mais de **6% do PIB brasileiro**
[Susep – Superintendência de Seguros Privados]



Em 2019, a projeção é de que o setor de seguros cresça até **11,9%**.
[CNSeg – Confederação Nacional das Seguradora]



A indústria de seguros movimentou **R\$ 428,9 bilhões** em 2017.
[CNSeg – Confederação Nacional das Seguradora]



O segmento de franquias de negócios, serviços e outros varejos cresceu **8,7%** em 2018.
[Associação Brasileira de Franchising – ABF]

VANTAGENS



- ✓ As franquias de seguros podem ser um bom negócio, pois ainda existe um grande mercado consumidor para ser explorado, além de haver a cada dia novos produtos que podem ser ofertados. Em um universo de 18 milhões de empresas existentes no Brasil, apenas 9% têm algum seguro ativo atualmente.
- ✓ Além disso, o investimento nesse tipo de franquia pode ser menor, já que o modelo de negócio não exige estoque ou equipamentos para a sua operação.
- ✓ Outro fato importante é que o brasileiro tem sido mais cauteloso e pensa mais no seu futuro e de sua família, estimulando a contratação de seguros e previdências privadas.



DESAFIOS



- 🎯 Ainda é preciso fazer com que o empreendedor e o empresário brasileiro enxergue a real importância de ter um seguro. Muitos encaram como custo ou despesa, quando, na realidade, o que ele está fazendo ao contratar um seguro é uma boa gestão de risco.
- 🎯 Muitas pessoas ainda têm uma primeira percepção ou pré-conceito estabelecido de que seguros são caros. Isso porque todo mundo toma por base o seguro de automóvel, que tem um dos que tem valores mais altos do mercado.
- 🎯 É importante escolher uma região onde o mercado consumidor tenha uma boa aceitação para a contratação de seguros.



CUIDADOS



Verifique de que forma será prestado o suporte aos franqueados e se a franqueadora oferece cursos de capacitação.

Faça uma avaliação para ter certeza de que se identifica com este tipo de negócio. Converse com outros franqueados e donos de corretoras de seguros para conhecer o dia a dia.

Cheque o tempo de experiência de mercado e know how da franqueadora.

Neste segmento, assim como em qualquer outro, é importante que se conheça o mercado local para saber se existe ou não demanda para a comercialização do produto que se pretende ofertar.

INVESTIMENTO



- 💰 Franquias de seguros têm investimento inicial médio entre R\$ 22 mil e R\$ 65 mil.
- 💰 É possível encontrar marcas do segmento com taxa de franquia a partir de R\$ 16 mil.
- 💰 O prazo de retorno de investimento das franquias do segmento pode ficar entre 3 e 36 meses.
- 💰 O faturamento médio mensal das franquias de seguros fica na faixa de R\$ 8 mil a R\$ 30 mil.

OPINIÃO DE ESPECIALISTA

“Há um vasto mercado a ser trabalhado e as oportunidades são inúmeras neste ramo. Se avaliarmos que existem mais de 9 milhões de micro e pequenas empresas e outros 6,5 milhões de microempreendedores individuais no Brasil, e que juntas elas são responsáveis por mais de 27% do PIB do país, podemos chegar tranquilamente a essa conclusão”

Richard Freitas, sócio-diretor da Protect



“A franquia de seguros, por se encontrar em um mercado em franco crescimento e que possui grande nicho a ser explorado, é sim uma boa opção para aquelas pessoas que se identificam com o negócio e que tem capacidade financeira para implantar uma operação franqueada.”

Marina Richter, autora do livro “A Relação de Franquia no Mundo Empresarial e as Tendências da Jurisprudência Brasileira”

— G U I A — **FRANQUIAS** D E S U C E S S O —



AVISO: Este conteúdo contém materiais publeditoriais. Todas as informações sobre as franquias presentes nas páginas identificadas como tais (como investimento, taxas, faturamento e prazo de retorno, entre outras) são de única responsabilidade das respectivas marcas.

O Guia Franquias de Sucesso não recomenda nem endossa nenhuma franquia.

28ª Edição | Data de publicação: 24/10/2023

Expediente: Daniela Moreira (Editora-chefe) | Karina Azevedo (Editora) | Lygia Haydée (Repórter) | Mariana Simões (Designer)

©2017 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados