

Corretor de seguros



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Exigências Legais e Específicas.....	1
Investimentos.....	2
Divulgação.....	2
Dicas de Negócio.....	2
Produtos e Serviços - Sebrae.....	2

1. Apresentação de Negócio

O(A) corretor(a) de seguros é o(a) profissional intermediário(a) entre uma seguradora e seu cliente, seja ele pessoa física ou jurídica. É seu papel mediar o contato entre cliente e seguradora, caso o seguro precise ser acionado, com o objetivo de facilitar o procedimento e garantir que as cláusulas previstas sejam respeitadas. As principais áreas de atuação de corretores(as) de seguros são saúde, residência, automóveis, previdência e seguro de vida.

A análise de riscos para indicação de apólices de seguro mais adequadas e a assessoria e prestação de orientações sobre as cláusulas contratuais e condições de renovação são importantes funções dos corretores de seguros.

Sua atuação pode ser bastante ampla, podendo trabalhar como funcionário de uma seguradora como de forma autônoma. Entre as possibilidades também estão a venda de outros produtos, como alarmes monitorados e sistemas de segurança, planos de saúde para animais domésticos, seguros veiculares, consórcios, seguros de vida, entre outros.

Baixe essa ideia em PDF no seu dispositivo

2. Mercado

GANHO MÉDIO: R\$ 33,30/hora

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas para a atuação como corretor(a) de seguros, o potencial de renda média mensal é de R\$ 4.000,00.

O dado acima considera a renda média nacional. Em razão da grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância você pesquisar o mercado em sua cidade. Busque em sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

DEMANDA DIGITAL: Crescente

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento na demanda digital pelos serviços de corretor(a) de seguros de 29,97%.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: Média

A concorrência por publicidade digital paga é considerada média para o Google Ads. Confira nesse post como descobrir a concorrência em sua cidade.

3. Exigências Legais e Específicas

FORMALIZAÇÃO

O(A) corretor(a) de seguros NÃO pode ser formalizado(a) como MEI. Mas você pode atuar como profissional liberal se cadastrando na SUSEP - Superintendência de Seguros Privados.

Para realizar o seu registro ou recadastramento, acesse o novo sistema através do endereço <https://www2.susep.gov.br/safe/Corretores/> e siga as orientações do Manual do Sistema de

Corretor de Seguros .

4. Investimentos

INVESTIMENTO: Baixo Investimento

Para exercer a profissão é obrigatório fazer um curso de capacitação e passar na prova de habilitação. O investimento inicial estimado é a partir de R\$ 300,00 mensais.

5. Divulgação

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE: R\$ 2,74

O serviço de corretor(a) de seguros pode funcionar bem no Google Ads, ferramenta que permite fazer com que o seu anúncio seja exibido no momento certo, e você paga apenas quando as pessoas clicarem e pode trazer ótimo retorno.

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

A divulgação em redes sociais é fundamental nos dias de hoje. Além do Google Ads, aposte em ter contas e postar dicas sobre seguros e promoções no Instagram, Facebook e demais redes. Essas são as ações que podem trazer novos clientes e ajudar a valorizar o trabalho realizado.

6. Dicas de Negócio

Assim como toda profissão, a qualificação deve ocorrer de forma constante. Quanto mais capacitado, mais sucesso. No segmento de seguros, uma dica é se especializar em uma área de conhecimento e focar sua atuação. Ao buscar o segmento mais interessante, avalie as tendências e realize cursos presenciais e a distância e participe de workshops e palestras. Conhecimento nunca é demais.

7. Produtos e Serviços - Sebrae

Possui alguma dúvida sobre a atividade? [Fale com o Sebrae](#) ou participe da [Comunidade de Empreendedores do Sebrae](#) e experimente [fazer uma pergunta](#) sobre sua ideia ou negócio.

Siga as redes sociais do Sebrae em sua região para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos perto de você.

