Ideias de Negócios SEBRAE

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..... 2

Investimentos..... 2

Divulgação..... 3

Dicas de Negócio..... 3

Produtos e Serviços - Sebrae..... 4

1. Apresentação de Negócio

O mercado de seguros é um setor dinâmico e essencial, impulsionado por fatores como a crescente conscientização da população sobre a importância da proteção patrimonial e pessoal e o aumento da penetração de seguros no Brasil.

Neste cenário, o corretor atua como um consultor de confiança, que conecta as necessidades dos clientes com as soluções oferecidas pelas seguradoras, prestando assessoria personalizada e encontrando as melhores opções de seguros para cada perfil.

Você também será responsável por orientá-los sobre as cláusulas contratuais, condições de renovação e procedimentos em caso de sinistro, construindo relações de confiança e fidelização.

As áreas de atuação são diversas e abrangentes, incluindo:

- Seguros de Saúde;
- Seguros Residenciais;
- Seguros Automotivos;
- Seguros de Vida;
- Previdência Privada;
- Seguros para animais de estimação;
- E muito mais!

A flexibilidade é uma grande vantagem desta profissão. Você pode atuar como empreendedor independente, construindo sua própria carteira de clientes e definindo sua estratégia de negócio, ou como funcionário de uma seguradora. Além disso, a possibilidade de oferecer produtos complementares, como sistemas de segurança, alarmes monitorados e consórcios, expande ainda mais as oportunidades de crescimento e geração de receita.

No cenário atual, a tecnologia desempenha um papel fundamental. Plataformas online, ferramentas de CRM e soluções de comunicação digital são essenciais para otimizar a gestão do negócio e alcançar novos clientes.

Além disso, a especialização em nichos específicos do mercado, como seguros para empresas de tecnologia ou seguros agrotec, também pode ser um diferencial competitivo.

2. Mercado

GANHO MÉDIO: O potencial de ganho para um corretor de seguros é significativo. Embora a média nacional aponte para R$ 33,30/hora, resultando em uma renda mensal média de R$ 4.000,00 (considerando 120 horas de trabalho). Mas recomenda-se pesquisar o mercado local., já que a renda real pode variar consideravelmente de acordo com a região, a especialização e a carteira de clientes. Mas, em sites de empregos, plataformas online e a própria rede de contatos são excelentes fontes para pesquisa de salários em sua cidade.

DEMANDA DIGITAL: A demanda por serviços de corretores de seguros online tem demonstrado crescimento consistente. Apesar de dados mais recentes não estarem prontamente disponíveis, a tendência de digitalização do setor permanece forte. A busca por praticidade e facilidade de acesso impulsiona a procura por soluções online, criando uma oportunidade significativa para corretores que se adaptam a esse novo cenário. Invista em sua presença digital. Para isso, crie um site, explore as redes sociais e faça uso de estratégias de marketing digital.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: O nível de concorrência online varia bastante, sendo influenciada pela localização geográfica e pela especialização. Ou seja, pesquisar a concorrência em sua cidade é fundamental. Para isso, ferramentas online e análises de mercado podem auxiliar neste processo. Entretanto, o foco não deve ser apenas na competição, mas na diferenciação. Portanto, especialize-se em um nicho específico, ofereça um serviço personalizado e construa uma forte reputação online. Isso ajudará a se destacar mesmo em mercados com maior concorrência.

3. Exigências Legais e Específicas

Embora não seja possível formalizar-se como MEI (Microempreendedor Individual), você pode atuar como profissional liberal, seguindo os passos necessários para o registro e o recadastramento na SUSEP (Superintendência de Seguros Privados).

A SUSEP é o órgão regulador, e o cumprimento de suas normas assegura a credibilidade do seu negócio e a proteção dos seus clientes. Ou seja, este processo é fundamental para operar legalmente no mercado de seguros.

Importante: a falta de registro pode acarretar penalidades graves.

Portanto, para iniciar ou atualizar seu registro, acesse o Sistema Nacional de Cadastro de Intermediários (SAFE) através do link: https://www2.susep.gov.br/safe/Corretores, e depois siga as instruções do Manual do Sistema, disponível no próprio site.

Dica: o processo é intuitivo, mas não hesite em buscar ajuda profissional caso necessite de suporte durante o procedimento.

4. Investimentos

Embora o custo de um curso de capacitação e a preparação para a prova de habilitação sejam fatores importantes, a realidade atual oferece diversas opções para minimizar os gastos iniciais e otimizar os recursos disponíveis.

Atualmente, o custo de um curso de capacitação varia, dependendo da instituição e da modalidade (presencial ou online). Portanto, pesquise diferentes opções para encontrar a melhor relação custo-benefício.

Mas, além do curso, considere os custos com materiais de estudo e eventuais taxas de inscrição para a prova de habilitação.

No entanto, a entrada no mercado como corretor de seguros pode ser facilitada por programas de financiamento e linhas de crédito disponíveis para microempreendedores e empreendedores individuais.

Para isso, diversas instituições financeiras oferecem soluções customizadas, como empréstimos com juros reduzidos e prazos flexíveis, especialmente direcionados ao desenvolvimento de negócios.

A dica é consultar bancos, cooperativas de crédito e programas governamentais para explorar as opções disponíveis na sua região. Uma pesquisa detalhada sobre essas alternativas pode reduzir significativamente a barreira financeira inicial.

Lembre-se: o sucesso como corretor de seguros depende não apenas do investimento

financeiro inicial, mas também da sua dedicação, planejamento estratégico e capacidade de construir uma rede sólida de contatos.

5. Divulgação

Com um custo de aquisição de cliente (CAC) estimado em R$ 2,74 (valor que pode variar bastante dependendo da estratégia), otimizar seus esforços é essencial para maximizar o retorno do investimento. Mas lembre-se que este é apenas um valor estimado e pode variar consideravelmente com a sua estratégia de marketing.

Entre as iniciativas, o Google Ads se destaca como uma ferramenta poderosa. Através dele, seus anúncios são exibidos para o público-alvo certo no momento certo, e você paga apenas por cliques. Isso permite um controle preciso dos gastos e um potencial de retorno excelente.

Hoje em dia, as redes sociais também são imprescindíveis na construção da sua marca e na atração de clientes. Tanto Instagram quanto Facebook, por exemplo, oferecem plataformas ideais para compartilhar dicas valiosas sobre seguros, promoções, e conteúdo relevante que posicione você como um especialista de confiança.

Aqui você também pode explorar os variados recursos de anúncios para alcançar um público ainda maior e segmentar suas campanhas com precisão.

Mas, além das plataformas digitais, considere outras estratégias, como:

- Parcerias estratégicas: Colabore com outros profissionais, empresas e entidades do seu ramo para alcançar novos clientes.
- Marketing de conteúdo: Crie conteúdo de valor, como artigos, e-books e webinars, que demonstrem seu conhecimento e expertise em seguros.
- Networking: Participe de eventos, feiras e workshops do setor para ampliar sua rede de contatos e gerar oportunidades de negócios.
- Referenciamento: Incentive clientes satisfeitos a recomendarem seus serviços, oferecendo programas de fidelidade ou recompensas.

Lembre-se: a divulgação não é um evento único, mas um processo contínuo que exige adaptação, monitoramento e otimização constante. Adapte suas estratégias com base nos resultados obtidos, analisando as métricas e buscando constantemente inovação para se manter competitivo.

6. Dicas de Negócio

Para se destacar no mercado de seguros, a qualificação contínua é fundamental, e um dos diferenciais é a especialização em um nicho específico.

Para isso, faça uma boa análise das tendências atuais do mercado e identifique as áreas de maior demanda e potencial de crescimento.

Outra dica importante é investir em sua formação com cursos presenciais e online, workshops e palestras, focando em tecnologias e ferramentas relevantes para o seu nicho escolhido.

Cuide também da sua gestão. Um bom planejamento financeiro, a definição clara de metas e a utilização de ferramentas de gestão de clientes (CRM) são essenciais para a sua organização e crescimento.

Para prospectar clientes, vale tanto estratégias de marketing digital como um bom networking. Depois de conquistar o cliente, ofereça um atendimento personalizado e soluções adaptadas às suas necessidades individuais. Afinal, a fidelização é tão importante quanto a aquisição de novos clientes.

Mas, vale ressaltar que a transparência e a ética profissional são fundamentais para a construção da confiança dos seus clientes e para o sucesso a longo prazo.

Por fim, esteja sempre atualizado sobre as novas regulamentações do mercado de seguros, garantindo a conformidade e a segurança de suas operações.

Lembre-se: o sucesso como corretor de seguros exige dedicação, perseverança e atualização constante.

7. Produtos e Serviços - Sebrae

Se ainda tem 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.E para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos perto de você, siga as redes sociais do Sebrae em sua região.

SEBRAE