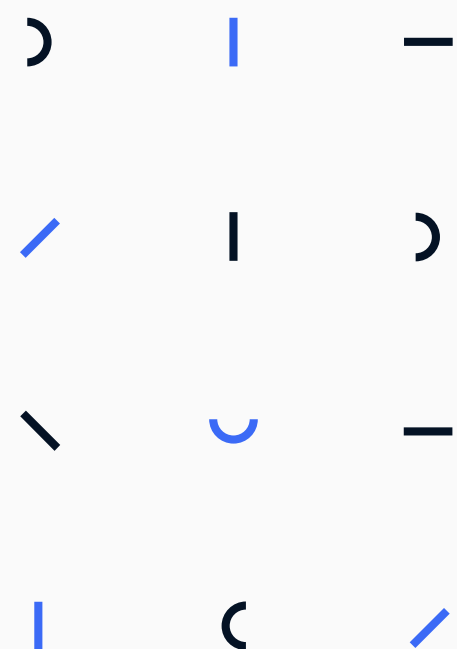


e-Book

O que devo saber antes de Abrir uma Corretora de Seguros?



Índice



Introdução 3

4 Passos para se tornar um Corretor de Seguros 5

1 - Especialize-se: o que você quer vender 6

2 - Obtenha a certificação na SUSEP 7

3 - Escolha entre trabalhar com PF ou PJ 8

4 - Prepare-se para se destacar 8

Como abrir uma Corretora? 10

1 - Tenha um Plano de Negócios 11

2 - Localização e Estrutura 11

3 - Automação e ferramentas 12

4 - Divulgação 13

Conclusão 14

Sobre a ViperSeg Multicálculo 15



Introdução



O mercado de seguros sempre foi visto como uma ótima opção dentro do setor financeiro tanto para empreendedores, quanto para profissionais, que buscam uma fonte de renda com mais flexibilidade e autonomia no trabalho.

Porém, nos últimos anos o setor vem enfrentando uma verdadeira transformação, aumentando a concorrência de empresas no mercado, ganhando novas modalidades de serviço e apresentando grandes crescimentos.

É efeito das mudanças nas demandas do consumidor, mas também do avanço da tecnologia e da chegada das chamadas Insurtechs - junção das expressões em inglês insurance (seguro) e technology (tecnologia) para denominar empresas que utilizam de processos e ferramentas inovadoras para facilitar o acesso de clientes e diversificar a demanda de opções em serviços de seguros.

No Brasil, o mercado de seguros cresceu 12,1% no ano de 2019 em comparação à 2018, fechando o período com uma arrecadação de mais de R\$ 270 bilhões, segundo levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CENSEG).

Números que ficam ainda mais impressionantes se considerarmos que o setor representa quase 3% do Produto Interno Bruto - PIB. E isso tudo sem contar com seguros como saúde complementar e DPVAT.

Introdução



Não é à toa que cada vez mais empreendedores estão apostando no setor, oferecendo segmentação e personalização de serviços para se diferenciar no mercado. Quanto aos profissionais, também é cada vez mais frequente os pedidos de certificação para atuação como corretor de seguros.

Mas para entrar nesse mercado não basta ter um capital de investimento, é preciso se preparar, planejar e seguir as regulamentações da área!

Antes, é preciso ter em mente que assim com a expansão do segmento de seguros traz mais opções e facilidades aos clientes, também aumenta a concorrência e exige novos diferenciais para se destacar.

Para te ajudar a entender melhor o setor e se preparar para empreender ou se especializar na área, preparamos este Guia especial com os principais passos e informações que você precisa saber antes de abrir a sua própria Corretora de Seguros.

Continue a leitura e boa sorte!

4 Passos para se tornar um Corretor de Seguros

Hoje em dia, buscar um seguro para as mais diferentes necessidades já é mais fácil e dinâmico com a ajuda da tecnologia. Porém, a figura do corretor de seguros ainda é fundamental para personalizar o atendimento e ajudar o cliente a tomar as melhores decisões.

O profissional deve fazer a intermediação entre o que os clientes precisam com as opções oferecidas pelas seguradoras, além de ser o responsável legal para poder empreender com a abertura de uma corretora de seguros.

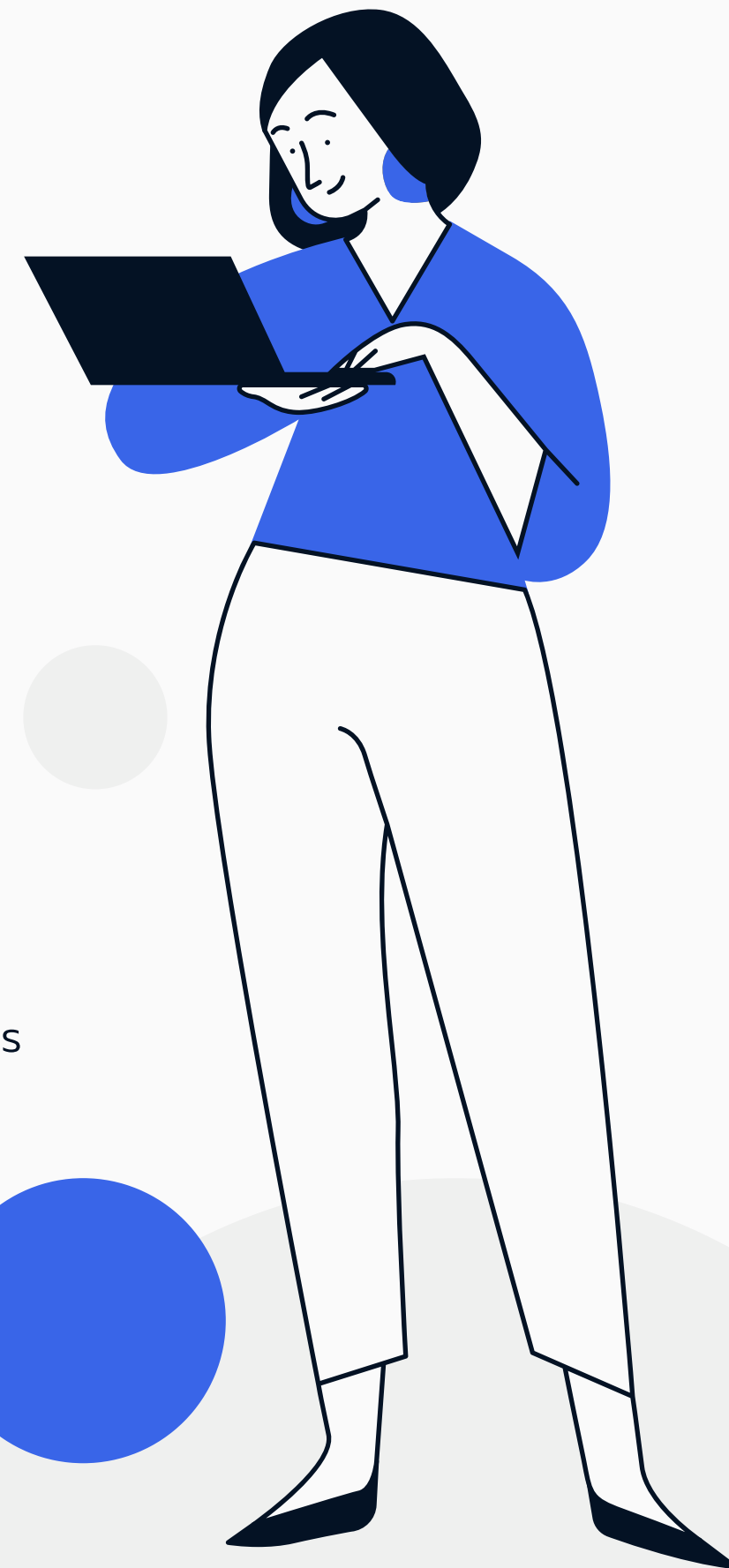
Vale esclarecer que o corretor não assume riscos em relação ao seguro contratado, a atuação é de assessoria ao cliente na avaliação de riscos e na seleção das melhores condições de cobertura e custo.

É uma ótima opção de carreira para quem deseja autonomia no mercado de trabalho, podendo administrar os horários e lucrar de acordo com a sua produtividade.

Segundo o site Vagas.com, o salário fixo de um corretor de seguros pode chegar à R\$4.000,00, mas os grandes rendimentos vêm mesmo com as comissões de vendas, que variam de acordo com cada empresa e serviço.

Assim como as empresas do setor, o corretor de seguros também está se adaptando ao cenário atual e se especializando em ramos específicos. Alguns segmentos que têm se destacado nos últimos anos são:

- Seguros de saúde;
- Seguros de vida;
- Seguros patrimoniais;
- Seguro rural;
- Grandes riscos de engenharia e de transporte.





Já vimos que o setor ainda pode ser uma área profissional bastantes relevante no mercado. Mas então como se tornar um corretor de seguros?

Confira os passos a seguir:

1. Especialize-se: saiba o que você quer vender

Como falamos anteriormente, escolher um tipo de produto ou segmento para se dedicar na corretagem de seguros é fundamental hoje em dia. Assim, o profissional pode se especializar melhor, personalizar seu atendimento e focar suas vendas.

Tenha em mente que essa decisão deve ser bem pensada por você, não levando em consideração somente em qual você acha que renderá um lucro maior, até porque todos os tipos de seguro podem render bons resultados. Isso vai depender mais de outros fatores do que propriamente da área escolhida.

A dica é definir qual caminho se encaixa melhor no seu perfil, assim o seu contato com o cliente fluirá de uma forma mais natural.

As possibilidades de seguros no mercado são diversas. Alguns dos exemplos mais comuns são:

- Seguro de vida
- Seguro Auto (Carro, caminhão ou moto)
- Seguro residencial
- Planos de Saúde
- Seguro viagem
- Seguro de acidentes pessoais

Mas hoje já surgem serviços bem mais variados e personalizados no mercado indo desde seguros para aquisição e fusão de empresas até a seguros para ossos quebrados - oferecidos a atletas e cantores, por exemplo.

Para escolher a sua área, faça pesquisas, estude o mercado e, se possível, converse com profissionais para saber como é cada ramo de atuação.

2. Obtenha a certificação de habilitação na SUSEP

A Medida Provisória 905/2019 sancionada pelo Governo Federal no final de 2019 trouxe certa apreensão para os corretores de seguro. Isso porque ela extinguiu a necessidade de habilitação e certificação da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP.

Porém, em aprovação no Senado em março de 2020 o trecho já foi revogado, garantindo assim a manutenção da necessidade de Certificado de Habilitação Profissional em Instituição oficial ou autorizada, e do Registro na SUSEP para atuação como Corretor de Seguros.

Portanto, tirar a certificação e fazer a regulamentação no órgão ainda é um passo fundamental para quem quer começar a carreira ou quem pretende empreender na área, já que para o registro de uma corretora de seguros também é preciso ter a assinatura de corretor responsável legalmente autorizado.

O interessado em tirar a habilidade deverá prestar o Exame Nacional de Corretor de Seguros promovido pela Fundação Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG) ou obter aprovação em curso específico.

Existem no mercado diversas opções de cursos preparatórios que ajudam o profissional não só na prova, como também na atuação e conhecimento do mercado.

Além disso, algumas empresas exigem certificados, comprovando que o profissional está capacitado para atuar em ramos específicos. Por isso, buscar qualificação pode ser um grande diferencial para se destacar.



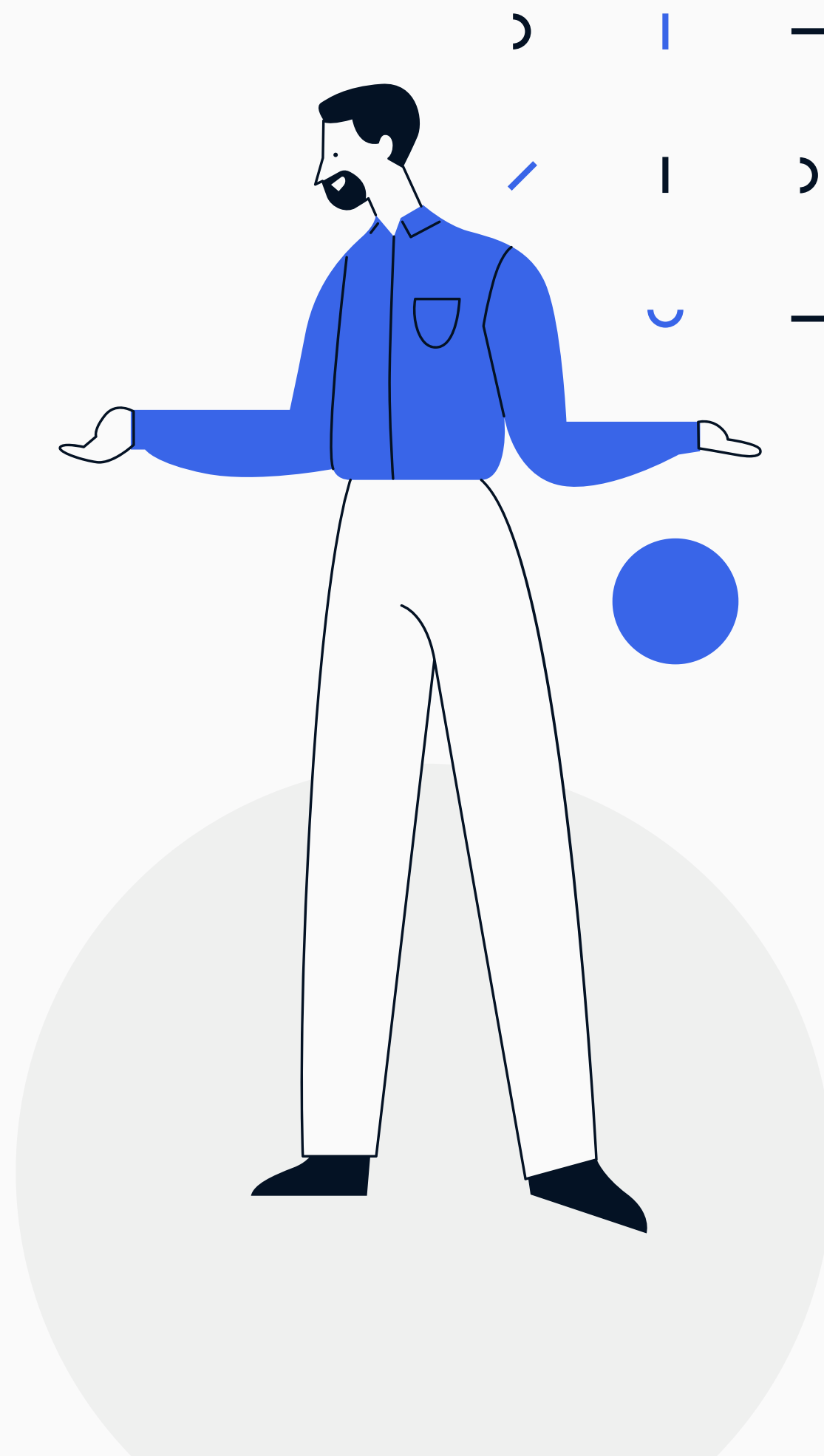
Vale esclarecer que ao buscar a autorização para o exercício da profissão é possível escolher entre atuação como pessoa física ou jurídica. E esse é o próximo passo que separamos para você!

3. Escolha entre trabalhar com Pessoa física ou jurídica

Como já vimos, uma das principais vantagens de atuar como um Corretor de Seguros é a autonomia que o profissional pode ter sobre o seu trabalho.

Na hora de fazer o registro e escolher como irá atuar, é preciso pesar as possibilidades e escolher a que fizer mais sentido para os seus desejos profissionais: O que vale mais a pena trabalhar como PJ ou PF?

Além de facilitar para quem deseja empreender no setor, a contratação como Pessoa Jurídica também é muito comum nas corretoras que estão no mercado, oferecendo comissões e pagamentos que podem ser vantajosos. Já a opção como Pessoa Física pode garantir mais estabilidade e direitos.



Outro ponto que deve ser considerado na sua análise são os impostos e custos de cada opção. Assim, você poderá saber qual seria a melhor opção financeira no momento, lembrando que é possível fazer a mudança de registro posteriormente.

4. Prepare-se para se destacar

Após ter sua certificação e escolher em qual ramo quer atuar, o próximo passo é se tornar o melhor corretor possível, seja para conquistar uma vaga em uma grande empresa ou mesmo para começar a empreender!

Além de fazer cursos para conhecer o mercado e as áreas de especialização, ter aptidão para vendas e relacionamento pessoal será um grande diferencial.

Outras habilidades e práticas também vão te ajudar a se destacar, separamos algumas:

habilidades e práticas

Tenha uma boa oratória

Conhecer as técnicas modernas de comunicação para saber como expor as qualidades do seu produto é essencial e, com certeza, fará diferença nos resultados.

Se tornar um mestre nesse quesito requer tempo e treinamento. É preciso tempo até que conquiste autoconfiança, mas não precisa tornar-se um palestrante profissional e sim uma pessoa que consiga expressar-se com clareza e sanar todas as dúvidas que surjam dos clientes.

Construa um Networking

A interação entre os profissionais do setor é benéfica para todos os lados e em qualquer segmento. Na área de seguros também. Afinal, trocar experiências e indicações é uma ótima forma de desenvolver conhecimento nesse amplo mercado.

Para criar um networking é importante a participação em eventos, treinamentos e debates, além de usar a tecnologia a seu favor. O LinkedIn e outras redes sociais podem ser caminhos para se inteirar sobre a área e criar conexões profissionais fundamentais para se destacar.

Aposte na relação com seus clientes

Quantas vezes você já não fez uma compra simplesmente por simpatizar com o vendedor? Para o corretor de seguros, o bom relacionamento com clientes é fundamental para fechar vendas e ter resultados!

Manter o contato com quem já é cliente poderá garantir indicações e a preferência para fechar um novo contrato. Seja atencioso, claro ao tirar dúvidas e não seja aquele “vendedor chato”.

Novamente a tecnologia pode ser um aliado, garantindo a melhor experiência aos clientes e mantendo o contato através de redes sociais e canais como whatsapp.

Conheça as melhores ferramentas

Entender algumas ferramentas comuns desse mercado poderá facilitar ainda mais o seu trabalho como corretor de seguros, além de garantir mais produtividade na busca de novos clientes.

Sabendo quais e como utilizar as melhores ferramentas para corretoras, o profissional se estaca e, com certeza, irá gerar um lucro ainda maior.

Agora que já vimos 4 passos para se tornar um corretor, só falta saber o que é preciso para abrir sua própria corretora de seguros, não é mesmo? Vamos lá!

Como abrir uma Corretora?

Já mostramos que para abrir uma corretora de seguros é preciso ter um corretor responsável que deve ser legalmente autorizado pela Superintendência de Seguros Privados – SUSEP.

Portanto, se você quer ser o dono da sua corretora, o primeiro passo é justamente tirar sua habilitação e preparar a documentação necessária para fazer o registro da sua empresa.

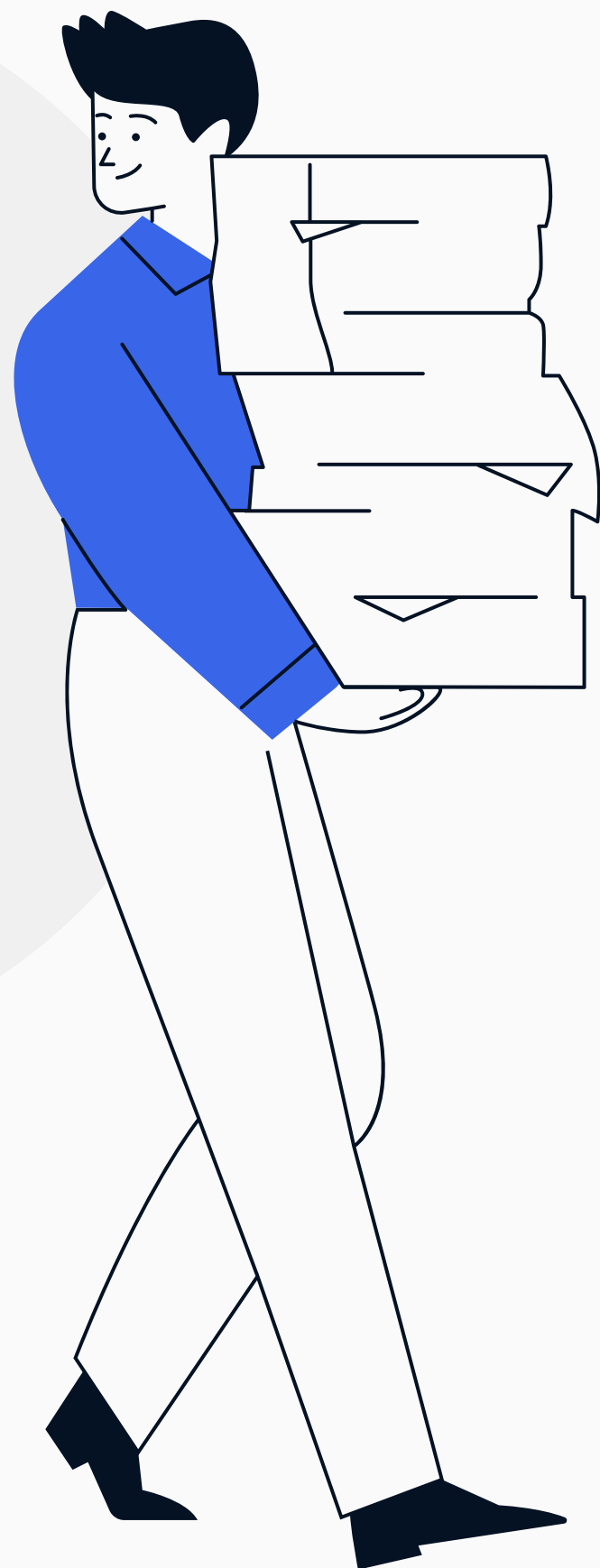
Os documentos solicitados podem variar de cidade pra cidade, mas que podemos citar alguns padrões, como:

- Documentação na Junta Comercial;
- CNPJ;
- Cópia autenticada do RG e CPF;
- Secretaria Estadual da Fazenda;
- IPTU do imóvel;
- Cópia do Contrato de Locação ou Compra e Venda;
- Alvará de funcionamento.

Como podemos perceber na lista acima, o registro SUSEP não é o único passo para estar regulamentado e abrir a sua corretora. Você também precisará se cadastrar e seguir as normas de órgão como:

- Secretaria da Receita Federal - abertura de CNPJ;
- Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal – INSS/FGTS.

A ajuda especializada na área fiscal e contábil pode ser fundamental para dar esses primeiros passos e começar a funcionar legalmente. Hoje em dia existem opções de consultoria e serviços que facilitam muitos desses passos.



Após estar regularizado - ou mesmo antes de garantir a habilitação e já ir se preparando - alguns aspectos são fundamentais para considerar ao abrir uma corretora.

Separamos algumas dicas para te ajudar com isso e garantir o sucesso do seu empreendimento:

1 - Tenha um Plano de Negócios

Ao montar o seu plano de negócios, você terá uma melhor visão sobre o mercado, analisando concorrentes, definindo onde se especializar e quais os serviços e produtos que irá comercializar.

É na etapa de planejamento também que você irá analisar toda a questão tributária, financeira e pensará quais serão os recursos humanos envolvidos na empresa.

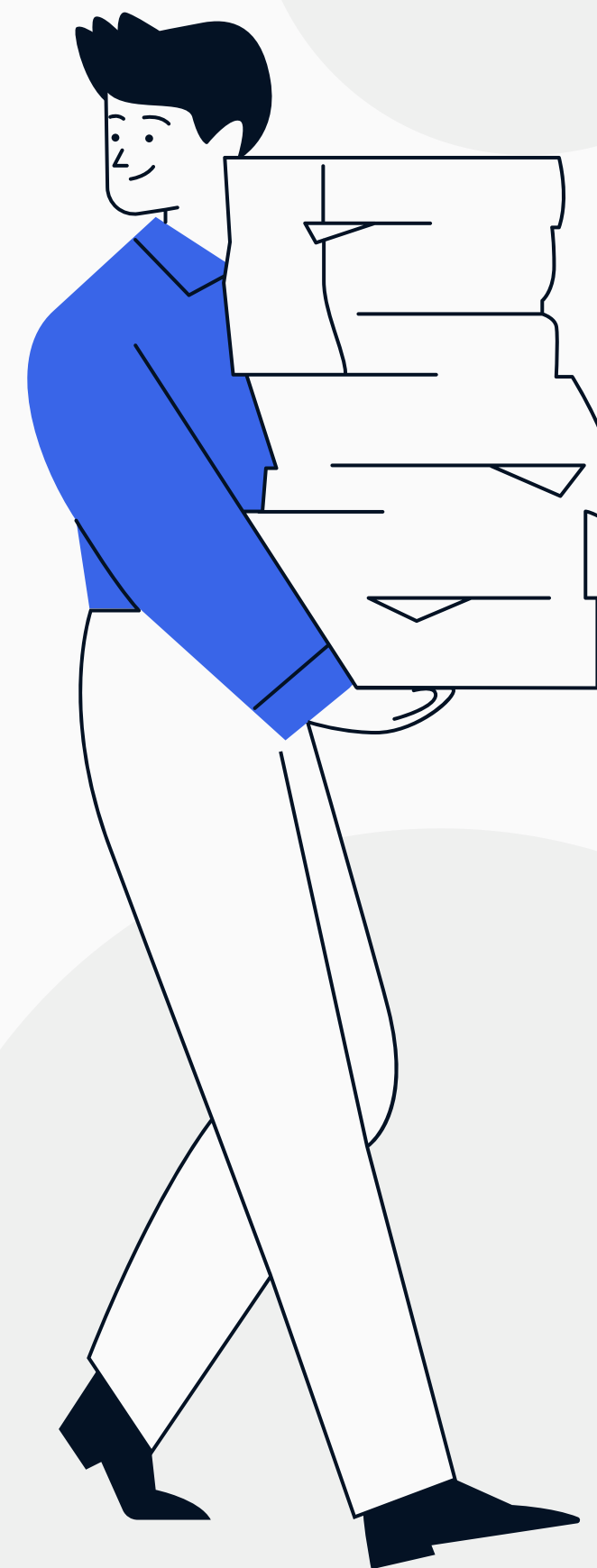
Calculando os custos e investimentos necessários, você terá mais controle para traçar metas e passos para o crescimento do seu negócio.

2 - Localização e Estrutura

Hoje em dia existem corretoras totalmente virtuais, sem terem um espaço físico para atendimento ao cliente, mas caso opte por ter uma sede para o seu negócio, é fundamental pensar na localização.

Além de considerar fatores como acessibilidade, dando preferência a locais movimentados e com oferta de pontos de ônibus, estacionamentos e linhas de metrô por exemplo, os custos também devem ser muito bem analisados.

Mesmo para quem opte por um atendimento online, a estrutura do local de trabalho também deve ser planejada, tais como mesas, cadeiras, computadores e outros equipamentos.



Já quem possuir funcionários, precisa ainda garantir acesso a sanitários e um local adequado para refeições.

3 - Automação e ferramentas

Assim como dissemos que os corretores de seguros precisam conhecer as principais ferramentas e práticas do mercado para chegar ao sucesso, os donos de corretoras também precisam garantir isso ao seu negócio.

Algumas opções de programa e soluções do mercado ajudam a garantir maior produtividade para o trabalho de corretagem. Podemos citar algumas:

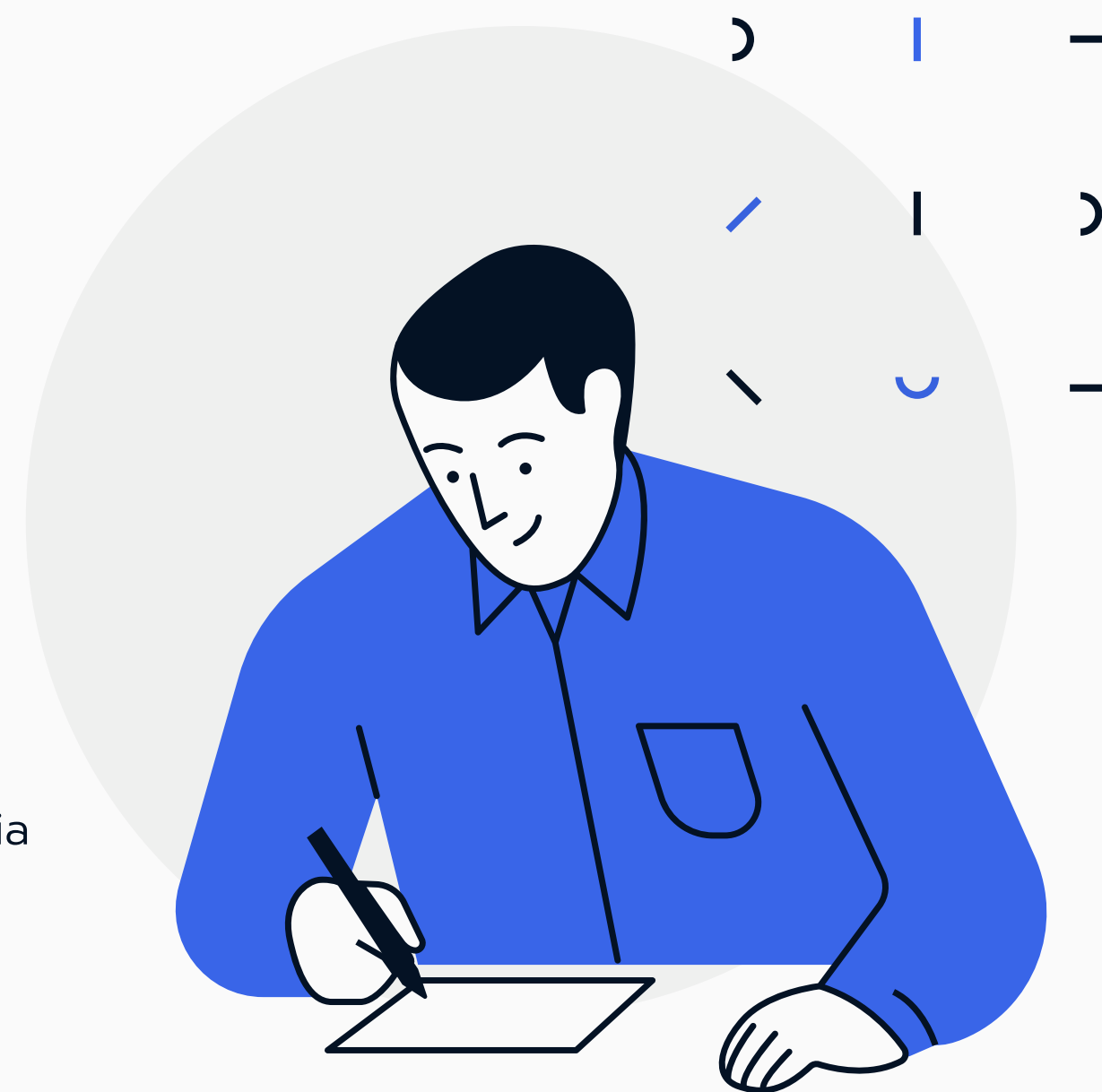
- **Sistema Multicálculo para fazer cotações**

Uma ferramenta indispensável para automatizar as cotações, poupando tempo da equipe e apresentando propostas com muito mais assertividade e muito menos burocracia.

Um ótimo exemplo é o ViperSeg Multicálculo, que permite realizar cálculos simultaneamente em várias seguradoras e em um único formulário personalizado.

- **CRM para organizar as vendas**

Um CRM (Customer Relationship Management) pode ser muito útil para uma corretora, pois irá registrar as informações de um consumidor ou potencial cliente, tratando com inteligência para aumentar seus resultados.



Além disso, um CRM ajuda a manter a fidelização dos clientes e diminuir custos de aquisição de novos prospects. Alguns exemplos dessas plataformas de mais destaque são: Agendor, Pipedrive e Hubspot.

- **Whatsapp Business para se comunicar**

O Whatsapp é um grande aliado na hora de se comunicar com clientes, parceiros e prospects. Garantindo agilidade nas negociações e controle aos usuários, a ferramenta ainda te ajuda a diminuir os custos com telefonia.

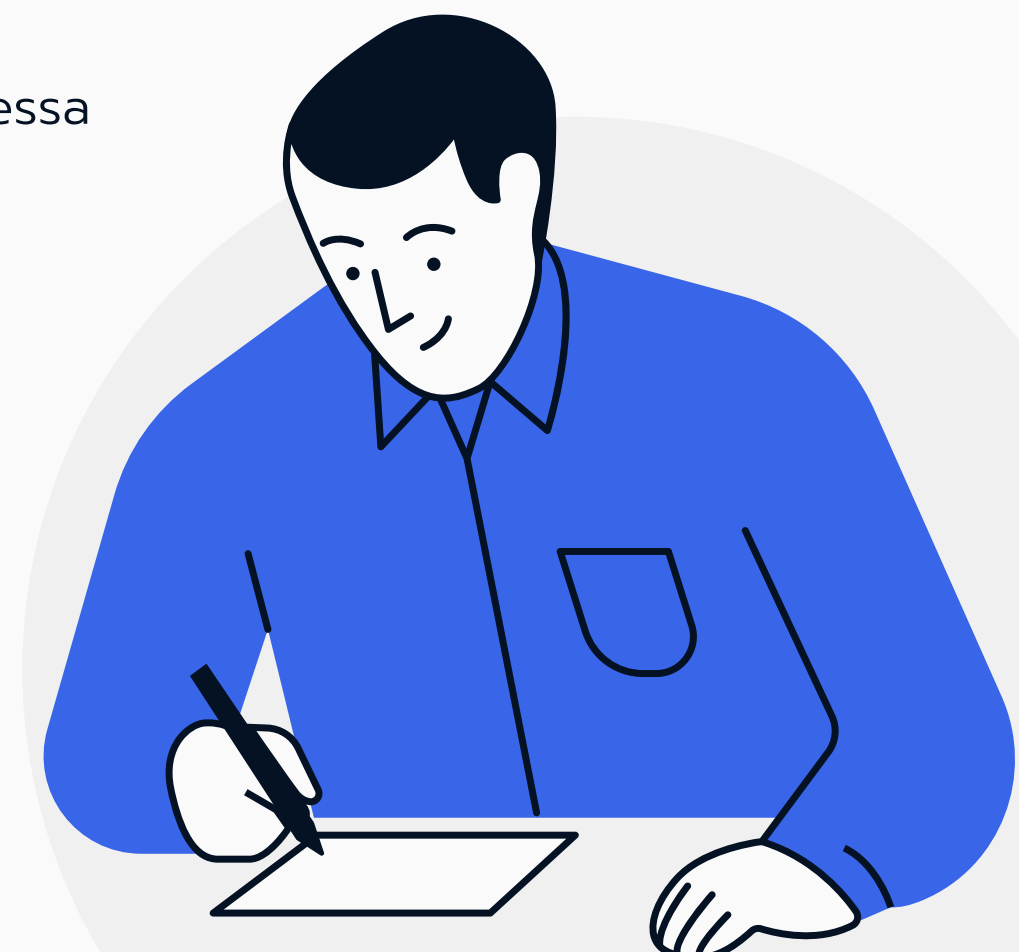
4 - Divulgação

Após estar com a sua corretora regularizada, ter um plano de negócios bem estruturado, sabendo como vai atuar e já conhecendo as ferramentas ideais para ter sucesso, o que falta? Tornar a sua empresa conhecida para o público! Nessa hora, aquele networking que comentamos pode ser fundamental para dar os primeiros passos. Se você já tiver atuado em outras corretoras, o relacionamento com os seus clientes também fará a diferença.

Afinal, o boca-boca ainda é um grande divulgador de empresas e no ramo de corretores de seguros, essa realidade é ainda mais presente. Porém, se você quiser realmente atingir novos públicos e tornar a sua empresa conhecida, será preciso investir em divulgação. O ambiente digital oferece diversas opções para fazer isso a custos acessíveis.

Com um pouco de conhecimento em marketing digital ou buscando ajuda especializada, é possível divulgar sua corretora na web. Uma boa opção de custo moderado é investir em um bom site para divulgar os seus serviços e diferenciais e, se possível, com blog corporativo, que se bem estruturado poderá ajudar a atrair possíveis interessados.

Utilizar as redes sociais, fazer anúncios e disparos de e-mail são outros tipos de ações que são possíveis de fazer na internet para divulgar o seu negócio e aumentar os resultados.



Conclusão

Durante esse material apresentamos várias dicas e informações necessárias para quem deseja atuar como um corretor de seguros e abrir a sua própria corretora.

Como podemos ver, o mercado se mantém aquecido ganhando novos segmentos e formatos com o avanço da tecnologia e as mudanças nas demandas dos consumidores.

Com isso, o profissional e o empreendedor do setor devem se preparar para os novos cenários, seguindo passos já tradicionais do setor - como tirar a habilitação necessária, e implementando a inovação e a segmentação das ofertas para se destacar no setor.

Listamos aqui os principais passos para poder atuar como corretor e as principais dicas para ter sucesso ao abrir o seu próprio negócio. Apresentando ainda uma série de ferramentas e práticas que podem ajudar nessa jornada.

Esperamos que a leitura tenha sido útil para os seus objetivos. Agora é começar a se preparar e colocar a mão na massa.

Boa sorte!



Sobre a ViperSeg Multicálculo

A Viperseg é a plataforma Multicálculo ideal para corretoras de seguros que não querem perder tempo e nem clientes.

Com um sistema inovador de cotações simultâneas, a ferramenta permite automatizar e realizar cálculos ilimitados nas melhores seguradoras do mercado em apenas 2 minutos!

A plataforma oferece total flexibilidade e customização, permitindo editar prêmios e comissões, personalizar os orçamentos com a sua marca e gerar um formulário exclusivo e integrado com o seu site.

O mais legal de tudo é que a Viperseg Multicálculo oferece ainda a possibilidade de realizar um teste de 7 Dias GRÁTIS sem precisar cadastrar o cartão!

Acesse o site e venha conhecer: viperseg.com

