

CORRETOR DE SEGUROS

Com o apoio da NBA Assessoria



ÍNDICE CLICÁVEL



Apresentação: quem está a frente desse e-book	03
1. Funcionamento do mercado de seguros na prática.....	07
2. Remuneração do corretor de seguros: como funciona e onde estão as melhores oportunidades	11
3. Ramos comercializados por corretores de seguros	15
4. Formação obrigatória para ser corretor de seguros	19
5. Qual será o nome da sua empresa? Sua marca?	25
6. Cadastro nas seguradoras	32
7. Capacitação e treinamentos	36
8. Rede de relacionamentos	39
9. Organização de trabalho	41
10. Aceleração de vendas com publicidade	47
11. Como a inteligência artificial pode ajudar	51
12. A força da NBA Assessoria de Seguros ao lado do corretor.....	55

A hand in a suit sleeve holds a black umbrella. Below the hand, there are stylized, grey, chalk-like human figures of various sizes. The background is dark and textured.

APRESENTAÇÃO

QUEM ESTÁ A FRENTE DESTA E-BOOK



Nilson Barreto

FUNDADOR E CEO DA NBA ASSESSORIA DE SEGUROS

Natural de São Paulo–SP, Nilson Barreto é formado em Matemática e possui uma trajetória consolidada no mercado de seguros. Com uma carreira que teve início em 1974 na Bandeirante Cia de Seguros, Nilson sempre demonstrou uma visão estratégica voltada ao desenvolvimento do setor e ao fortalecimento dos profissionais corretores.

Em 2000, fundou a **NBA Assessoria de Seguros**, uma das principais assessorias do segmento no Brasil. Desde então, tem se dedicado integralmente à missão de oferecer suporte de qualidade, soluções práticas e orientação estratégica para corretores em todo o estado de São Paulo.

Sua gestão é marcada por valores sólidos como ética, responsabilidade e compromisso com o sucesso dos parceiros. Visionário, Nilson acredita que o crescimento do corretor é a base para um mercado de seguros mais justo, humano e profissional.

Fora do ambiente corporativo, Nilson valoriza os momentos em família, gosta de viajar, ouvir boas histórias e contribuir positivamente com quem está ao seu redor. Seu carisma e sua dedicação ao próximo são traços que o acompanham em sua jornada pessoal e profissional.



Fernando Moreno Barreto

DIRETOR TÉCNICO/COMERCIAL DA NBA ASSESSORIA DE SEGUROS

Também natural de São Paulo–SP, Fernando Moreno Barreto é formado em **Gestão de Seguros e Previdência e Análise e Desenvolvimento de Sistemas**. Com mais de 17 anos de experiência no setor, construiu uma carreira sólida atuando em grandes seguradoras como Marítima/Sompo Seguros e Allianz Seguros, com foco em relacionamento com corretores e estratégias comerciais.

Atualmente, Fernando é **Diretor Técnico e Comercial da NBA Assessoria**, sendo um dos principais responsáveis pelo atendimento e suporte aos corretores parceiros. Sua atuação é reconhecida pelo compromisso com resultados, excelência técnica e uma energia incansável para gerar crescimento aos parceiros da empresa.

Fernando se destaca por sua ética profissional, perfil extremamente dedicado e forte orientação a resultados. Seu papel na NBA vai além da gestão — ele é peça-chave na estruturação de campanhas, inovação em processos e capacitação técnica dos corretores.

Nos momentos de lazer, é um entusiasta de esportes e leitura. Sua busca constante por conhecimento o mantém atualizado com as transformações do mercado, sempre disposto a compartilhar aprendizados e inspirar outras pessoas.



POR QUE ESCREVER ESTE E-BOOK?

**PRIMEIRO E MAIS IMPORTANTE: CONTEÚDO
GRATUITO. CONTUDO, VALIOSO.**

Temos como visão levar conhecimento até quem deseja se tornar um corretor de seguros e/ou informar você, direcionando e ajudando a decolar sua carreira.

Queremos mostrar como o **Mercado de Seguros** pode ser um caminho lucrativo e com ótima projeção. Além de trazer liberdade profissional e segurança financeira crescente.



1



FUNCIONAMENTO DO MERCADO DE SEGUROS NA PRÁTICA



FUNCIONAMENTO DO MERCADO DE SEGUROS NA PRÁTICA

O **mercado de seguros** é uma engrenagem essencial da economia, funcionando como um sistema de proteção que transfere riscos individuais ou empresariais para uma seguradora, em troca de um valor mensal ou anual (o **prêmio**). Na prática, isso garante ao segurado **estabilidade financeira e tranquilidade** frente a imprevistos, como acidentes, doenças, desastres naturais ou perdas patrimoniais.

COMO FUNCIONA NA PRÁTICA

1.º EXEMPLO SIMPLES

Imagine o caso da Maria, proprietária de um pequeno salão de beleza.

- Ao contratar um **seguro empresarial**, ela transfere à seguradora o risco de um possível incêndio, roubo ou dano elétrico aos equipamentos.
- Em troca, paga um valor mensal (prêmio) para manter a cobertura.
- Caso ocorra um incêndio no local, ela aciona a seguradora, que cobre os prejuízos de acordo com os termos da apólice contratada.

Isso evita que Maria perca todo o investimento feito em anos de trabalho — o seguro protege o patrimônio, a operação e o sonho dela.

2.º EXEMPLO SIMPLES

Imagine o caso do Luiz, que adquiriu seu veículo zero quilômetro financiado em 36 parcelas.

- Ao contratar um seguro de automóvel, Luiz transfere para a seguradora o risco de eventos como roubo, furto, colisões, entre outras situações cobertas.
- Em troca dessa proteção, ele paga mensalmente o valor do prêmio do seguro para manter a cobertura ativa.

Caso ocorra um sinistro, como um roubo, Luiz aciona a seguradora, que indeniza o valor conforme a tabela FIPE do veículo.

3.º EXEMPLO SIMPLES

Imagine o caso da Ana, que contratou um plano de saúde para ela e sua família.

- Ao contratar o plano, Ana transfere para a operadora de saúde o risco de eventos como consultas médicas, internações, exames e procedimentos cobertos.
- Em troca dessa proteção, ela paga mensalmente o plano para manter a cobertura ativa.
- Caso ocorra uma necessidade, como uma cirurgia de emergência, Ana aciona o plano de saúde, que cobre as despesas conforme as condições e a rede credenciada estabelecidas no contrato.

Evitando assim grandes impactos financeiros com gastos/despesas de alto impacto no caso de pagamento particular.

O PAPEL DO CORRETOR DE SEGUROS NO PROCESSO

O **corretor de seguros** é o elo entre o cliente e as seguradoras. Ele tem papel consultivo, técnico e estratégico. Ele:

1. **Entende o perfil e a real necessidade do cliente:** cada pessoa ou empresa tem riscos diferentes. O corretor avalia isso com profissionalismo.
2. **Escolhe as melhores opções do mercado:** com acesso a diversas seguradoras, ele encontra as apólices mais adequadas e com melhor custo-benefício.
3. **Explica cláusulas e garante entendimento:** o corretor traduz os termos técnicos para o cliente, garantindo **clareza e segurança na contratação**.
4. **Atua como suporte no pós-venda e sinistros:** quando o cliente mais precisa (como na ocorrência de um acidente), o corretor **está presente**, intermediando o processo com a seguradora e acelerando o atendimento.



RESPONSABILIDADE SOCIAL DO CORRETOR DE SEGUROS

O corretor não apenas vende apólices — ele vende **proteção, tranquilidade e dignidade**. Seu papel vai além da venda: é social, educativo e consultivo.

Exemplos de impacto social:

- Garantir que uma família tenha **atendimento hospitalar de qualidade** por meio de um plano de saúde.
- Proteger o único carro de um trabalhador autônomo com um **seguro auto acessível**, permitindo que ele continue trabalhando após um sinistro.
- Auxiliar um pequeno empresário a proteger sua loja com um **seguro empresarial personalizado**, evitando a falência em caso de perdas.

O corretor é, portanto, **um agente de transformação social**, promovendo a **inclusão financeira**, a **educação sobre proteção** e a **prevenção de riscos**.

POR QUE O MERCADO CRESCE A CADA ANO?

- A sociedade está cada vez mais consciente sobre riscos.
- A legislação e o acesso à informação exigem profissionais preparados.
- Seguradoras desenvolvem produtos **mais personalizados e acessíveis**.
- A tecnologia (*insurtechs*, aplicativos, automação) está facilitando os processos.

Dados (para contextualizar):

- O setor de seguros movimentou **mais de R\$ 350 bilhões** em prêmios em 2023, no Brasil.
- Até o momento, não há dados oficiais disponíveis sobre o total movimentado pelo mercado de seguros no Brasil em 2024. É possível estimar que o mercado de seguros tenha movimentado entre R\$ 440 bilhões e R\$ 460 bilhões em 2024.

O número de **novos corretores cadastrados** vem crescendo anualmente, refletindo a **demanda crescente por consultoria especializada**.

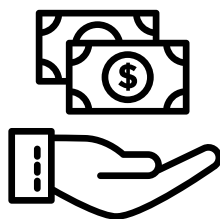
CONCLUSÃO: O CORRETOR É PROTAGONISTA

No meio de toda essa estrutura — seguradora, produtos, apólices, sinistros, tecnologia —, o corretor é **a figura humana de confiança**. Ele é quem transforma termos técnicos em proteção real. É quem orienta o cliente com responsabilidade. É quem ajuda a construir um mercado mais justo, estável e preparado para o futuro.

2



REMUNERAÇÃO DO CORRETOR DE SEGUROS



REMUNERAÇÃO DO CORRETOR DE SEGUROS

COMO FUNCIONA E ONDE ESTÃO AS MELHORES OPORTUNIDADES

A **remuneração do corretor de seguros** é bastante variável e depende diretamente do seu esforço, especialização, carteira de clientes, parcerias com as seguradoras e dos ramos de seguros com os quais trabalha.

O corretor é um **profissional comissionado** — ou seja, ele ganha uma porcentagem sobre cada seguro vendido e também pode receber **comissões de renovação**, o que permite construir **renda recorrente** e crescente ao longo do tempo.

COMO O CORRETOR GANHA DINHEIRO?

1. **Comissão sobre a venda:** cada seguradora paga um percentual de comissão ao corretor no momento da emissão do seguro. Isso varia entre **1% a 30%**, dependendo do tipo de seguro.
2. **Comissão de renovação:** nos seguros como vida ou saúde, o corretor **continua recebendo comissões (Vitalício)** enquanto o cliente permanecer com ele.
3. **Bonificações, campanhas e prêmios:** muitas seguradoras oferecem **campanhas de incentivo**, que incluem bônus extras, viagens e prêmios para corretores com bom desempenho.
4. **Consultoria especializada (para empresas):** Corretores que atuam no segmento empresarial também podem cobrar por consultorias e análises de riscos, principalmente em seguros patrimoniais ou de grandes riscos.



EXEMPLOS DE COMISSÕES POR TIPO DE SEGURO

Tipo de Seguro	Comissão Média (%)	Valor Médio do Prêmio (mensal)	Ganho aproximado por cliente
Seguro Auto	10% a 15%	R\$200,00	R\$ 20,00 a R\$ 30,00 Mensal
Seguro Residencial	20% a 30%	R\$50,00	R\$ 10,00 a R\$ 15,00 Mensal
Vida Individual	20% a 30%	R\$100,00	R\$ 20,00 a R\$ 30,00 Mensal
Vida em Grupo	10% a 15%	(por funcionário)	Depende da empresa
Saúde PME	Ag.: 200% Vitalício: 2% Ag.: 250% Vitalício: 2%	R\$ 400,00 por vida	R\$ 900,00 por vida (1º ano)
Seguro Empresarial	15% a 25%	R\$ 3.000,00 (anual)	R\$ 450,00 a R\$ 750,00 -Ano
Seguro Transporte	15% a 20%	Muito Relativo	Pode passar de R\$ 1.000,00 -Ano



Observação: Quanto maior o risco e o valor do bem segurado, maior tende a ser o prêmio e, conseqüentemente, a comissão.

Atenção: os valores informados referem-se à mensalidade do seguro e são apenas exemplos ilustrativos, já que diversos fatores podem influenciar tanto o prêmio quanto a comissão.

Exemplos de variáveis: região de atuação, perfil dos seus clientes, entre outras.

EXEMPLO PRÁTICO DE RENDA MENSAL

Imagine um corretor com os seguintes contratos ativos:

- 50 seguros auto → R\$ 25 de comissão média = R\$ 1.250
- 20 vidas em plano de saúde PME → R\$ 40 de comissão por vida = R\$ 800
- 10 seguros empresariais → R\$ 500 de comissão média = R\$ 5.000
- 30 planos de vida individual → R\$ 25 cada = R\$ 750

Total estimado mensal: R\$ 7.800,00

E isso sem contar **novas vendas**, bonificações e renovações automáticas. Com o tempo e uma carteira sólida, é possível atingir ganhos entre **R\$ 10.000 a R\$ 20.000 mensais** — ou mais, no caso de corretores especializados ou grandes produtores.

SEGMENTOS COM MAIOR VALOR AGREGADO

Se o corretor deseja **aumentar seu ticket médio**, deve considerar atuar nos seguintes ramos:

- Seguros de vida e saúde corporativos
- Seguros empresariais e patrimoniais
- Seguro de transportes/logística
- Seguro de responsabilidade civil (médicos, engenheiros, empresas)
- Ramos elementares de grandes riscos



Esses segmentos demandam mais conhecimento técnico, mas possuem **prêmios maiores, comissões mais altas e menos concorrência**.

RENDAMÉDIA DE CORRETORES NO BRASIL (DADOS ESTIMADOS)

Nível de Atuação	Renda Estimada Mensal
Iniciante (até 1 ano)	R\$ 2.000 a R\$ 4.000
Intermediário (2 a 5 anos)	R\$ 5.000 a R\$ 10.000
Experiente (5+ anos)	R\$ 10.000 a R\$ 25.000+

Corretores experientes com foco em **seguros corporativos ou vida em grupo** podem faturar bem acima disso, especialmente com apoio de **assessorias estruturadas como a NBA**.

É importante destacar que todas essas previsões consideram profissionais que dedicam integralmente seu tempo ao negócio, mantendo uma rotina pautada em organização, foco e disciplina.



3

**RAMOS COMERCIALIZADOS POR
CORRETORES DE SEGUROS**

RAMOS COMERCIALIZADOS POR CORRETORES DE SEGUROS



RAMOS PATRIMONIAIS

- 1. Seguro Automóvel:** Protege veículos terrestres contra roubo, furto, colisão, incêndio e danos a terceiros.
- 2. Seguro Residencial:** Cobre danos à residência (casa ou apartamento) causados por incêndio, explosão, roubo e outros sinistros.
- 3. Seguro Empresarial / Multirrisco Empresarial:** Abrange proteção de estabelecimentos comerciais ou industriais contra incêndio, roubo, responsabilidade civil, danos elétricos, entre outros.
- 4. Seguro Condomínio:** Obrigatório por lei, cobre áreas comuns do condomínio e pode incluir proteção contra incêndio, danos elétricos, vendaval e responsabilidade civil.
- 5. Seguro Equipamentos:** Protege equipamentos específicos (agrícolas, médicos, industriais, construção civil, de informática, portáteis...) contra roubo, danos acidentais, etc.
- 6. Seguro Transporte:** Cobre perdas e danos às mercadorias em trânsito (nacional e internacional), seja por transporte rodoviário, aéreo ou marítimo.
- 7. Seguro Riscos Nomeados e Operacionais:** Utilizado por grandes empresas, cobre riscos específicos ou complexos que não se enquadram nas apólices tradicionais.
- 8. Seguro Habitacional:** Associado a financiamentos imobiliários, garante cobertura para morte, invalidez do mutuário e danos ao imóvel.



RAMOS DE PESSOAS

- 9. Seguro de Vida:** Garante indenização aos beneficiários em caso de falecimento do segurado. Pode incluir coberturas adicionais como invalidez e doenças graves.
- 10. Seguro de Acidentes Pessoais (AP):** Cobertura em caso de acidentes que causem morte ou invalidez. Pode ser individual ou coletivo.

11. Seguro Viagem: Protege o viajante em situações como extravio de bagagem, despesas médicas, cancelamento de viagem, entre outros.

12. Seguro Funeral: Garante cobertura dos custos com serviços funerários em caso de falecimento do segurado.



RAMOS DE BENEFÍCIOS / SAÚDE

13. Seguro Saúde / Planos de Saúde: Oferece acesso à rede médica, consultas, exames, internações e procedimentos hospitalares, conforme a cobertura contratada.

14. Seguro Odontológico: Cobertura para tratamentos dentários, como consultas, limpeza, extrações, restaurações e ortodontia.



RAMOS DE RESPONSABILIDADE CIVIL

15. Responsabilidade Civil Geral: Cobre danos causados a terceiros por ação ou omissão do segurado (ex: acidentes em lojas, prestadores de serviços, etc.).

16. RC Profissional: Protege profissionais liberais (médicos, advogados, engenheiros) contra erros ou omissões no exercício da atividade.

17. RC Ambiental: Cobre danos ambientais causados por empresas ou profissionais, atendendo exigências legais.

18. RC Produtos: Protege empresas por danos causados por defeitos em produtos fabricados e comercializados.

19. RC Diretores e Administradores (D&O): Garante proteção patrimonial para executivos em caso de processos judiciais relacionados às suas decisões na gestão empresarial.



RAMOS RURAIS

20. Seguro Agrícola: Protege plantações contra intempéries (granizo, seca, excesso de chuva), pragas e doenças.

21. Seguro Pecuário: Cobre rebanhos contra doenças, acidentes, roubo ou morte.

22. Seguro Aquícola: Voltado para piscicultura e aquicultura, protege os animais criados em cativeiro.

23. Seguro Florestal: Protege plantações de florestas comerciais (ex: eucalipto e pinus) contra incêndios e intempéries.



RAMOS DE RISCOS ESPECIAIS

24. Riscos de Engenharia: Cobre obras civis, montagem e instalação de máquinas e equipamentos contra acidentes durante a execução.

25. Seguro Garantia: Garante cumprimento de contratos públicos ou privados (ex: obras, fornecimento de bens e serviços).

26. Seguro Fiança Locatícia: Substitui o fiador no aluguel de imóveis, garantindo ao locador o pagamento em caso de inadimplência.

27. Seguro de Crédito: Cobre inadimplência de compradores em transações comerciais.

28. Seguro Cyber: Protege empresas contra riscos cibernéticos, como vazamento de dados, ataques *hackers* e sequestros digitais.



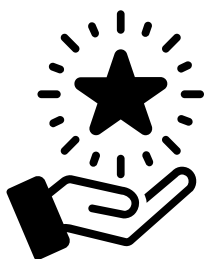
RAMOS FINANCEIROS

29. Seguro de Renda / Diária por Incapacidade Temporária (DIT): Garante renda mensal ou diária em caso de afastamento por acidente ou doença.

30. Capitalização (não é seguro, mas é comercializado por seguradoras): Produto de poupança programada com sorteios mensais de prêmios.

31. Previdência Privada — Garante proteção financeira que permite acumular recursos ao longo do tempo para garantir uma renda complementar na aposentadoria ou para objetivos futuros.

VANTAGENS DA PROFISSÃO



- Profissão regulamentada e com alta demanda
- Atuação autônoma e com liberdade geográfica
- Renda escalável e recorrente (comissões + renovações)
- Diversidade de ramos/especialidades de atuação
- Baixo custo operacional para começar
- Alta valorização do bom profissional

4

**FORMAÇÃO OBRIGATÓRIA PARA SER
CORRETOR DE SEGUROS**



FORMAÇÃO OBRIGATÓRIA PARA SER CORRETOR DE SEGUROS

Para atuar como corretor de seguros no Brasil, é **obrigatório** fazer um curso profissionalizante autorizado e ser **habilitado pela Susep (Superintendência de Seguros Privados)**.

A formação mais reconhecida é através da: **ENS — Escola de Negócios e Seguros**.

A ENS é a **única instituição oficial autorizada** a oferecer o curso de habilitação para corretores de seguros. Com mais de 50 anos de atuação, ela é referência nacional na formação de profissionais para o mercado segurador.

MAIS SOBRE O CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS ENS

CURSO: HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS

- Modalidade: Online (EAD)
- Duração: 6 a 10 meses (dependendo do ritmo do aluno)
- Carga horária: Aproximadamente 400 horas

ÁREAS DE HABILITAÇÃO:

- Capitalização
- Vida e Previdência
- Demais Ramos (Auto, Patrimonial, Transportes, Riscos, etc.)

Para se tornar um corretor completo (Comercializar todos os ramos de seguros), é necessário ser habilitado nos **três módulos**. A ENS permite fazer os módulos de forma separada ou integrada.

INVESTIMENTO ATUAL (VALORES APROXIMADOS 2025)

Módulo	Valor (à vista ou parcelado)
Habilitação em Capitalização, Vida e Previdência	R\$3.528,00
Habilitação em Seguros de Danos (Demais Ramos)	R\$4.190,04
FECHAR SEPARADO, CUSTA NO TOTAL: :	R\$7.718,04
FECHAR O CURSO COMPLETO CUSTA:	R\$ 7.190,04 (Desconto)

REGISTRO SUSEP (PF)

Após o curso, o profissional deve solicitar o registro na Susep, essencial para operar legalmente no mercado.

PASSO A PASSO PARA O REGISTRO DA HABILITAÇÃO NA SUSEP

1. Obter o Certificado da ENS

Após a conclusão do curso e aprovação nas provas, a ENS emitirá um **certificado de habilitação**. Esse documento comprova que o profissional está apto a solicitar o registro.

2. Acessar o Sistema da Susep

O próximo passo é entrar no site da **Susep** e acessar o **Sistema de Registro de Corretores de Seguros**. O processo é 100% digital.

Site da Susep: <https://www.susep.gov.br>

3. Preencher a Solicitação de Registro

No sistema, será necessário preencher um **formulário com os dados pessoais e profissionais** do corretor.

Os principais documentos exigidos são:

- Nome completo
- CPF e RG
- Endereço e contato
- Certificado de conclusão do curso na ENS
- Declaração de idoneidade assinada
- Comprovante de pagamento da taxa de registro



4. Pagar a Taxa de Registro da Susep

Para ativar o registro, a Susep cobra uma **taxa única de habilitação**.

Valor aproximado (2025): R\$ 129,53

Esse valor pode ser atualizado anualmente pela Susep. O boleto é gerado no próprio sistema e deve ser pago dentro do prazo indicado.

5. Aguardar a Análise e Aprovação

Após o pagamento e envio dos documentos, a Susep fará a **análise da solicitação**. Esse processo pode levar **de 15 a 30 dias úteis**.

Quando aprovado, o corretor recebe o **número de registro na Susep**, que é único e permite a atuação no mercado de seguros.

REGISTRO SUSEP (PJ)

Para registrar uma empresa corretora de seguros (Pessoa Jurídica) na SUSEP, é necessário seguir um processo específico. Abaixo estão os passos detalhados para realizar esse registro:

PASSO A PASSO PARA O REGISTRO DA HABILITAÇÃO NA SUSEP

1. Registro do Responsável Técnico:

O responsável técnico deve possuir uma conta gov.br com nível ouro e estar registrado como corretor de seguros pessoa natural na SUSEP.

2. Acesso ao Sistema:

Com o login gov.br nível ouro, acesse o Sistema de Registro de Corretores da SUSEP e selecione "Gerenciar Empresa".

3. Cadastro da Empresa:

Preencha os dados cadastrais da empresa, envie o contrato social em PDF, cadastre os sócios e informe os produtos que deseja intermediar, conforme a habilitação do responsável técnico.

4. Revisão e Confirmação:

Revise todas as informações e confirme o cadastro.

Documentação necessária:

- Contrato ou estatuto social atualizado (em PDF).
- Informações dos sócios ou quotistas.
- Dados do capital social.
- Declarações de responsabilidade técnica.



ABERTURA DE EMPRESA

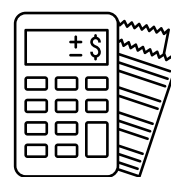
PASSO A PASSO PARA ABERTURA DE EMPRESA

1. Registro

O corretor pode atuar como **autônomo (Pessoa Física)** ou abrir um **CNPJ (Pessoa Jurídica)** para ter mais benefícios, como poder contratar funcionários e acessar algumas seguradoras que exigem PJ.

- **MEI NÃO está disponível para corretores** (a atividade não é permitida como MEI).
- O ideal é abrir uma empresa **Simples Nacional**, com CNAE específico para corretor de seguros.

Custo médio de abertura de empresa: R\$ 400 a R\$ 1.500, dependendo do contador.



Ao atuar como PF, você pode se deparar logo no início com grandes dificuldades, pois, algumas Seguradoras não cadastram PF. Sendo assim, recomendamos que pense e estude as possibilidades do Mercado. A NBA pode te auxiliar e explicar no detalhe as companhias seguradoras que cadastram PF e seus respectivos portfólios de produtos.

2. Impostos para Corretores de Seguros

Os impostos dependem da **forma de atuação**:

Autônomo (Pessoa Física)

- Recolhimento via **Carnê-Leão (Imposto de Renda)**
- Alíquota de **7,5% a 27,5%** sobre a comissão recebida

Pessoa Jurídica (CNPJ) – Simples Nacional

- Alíquota **inicial de 6%** sobre o faturamento mensal
- Pode ser mais vantajoso para quem fatura **acima de R\$ 5.000/mês**

3. Conta Bancária PJ

Caso o corretor abra um **CNPJ**, é necessário ter uma **conta bancária empresarial** para receber os repasses das seguradoras.

Custo médio: alguns bancos oferecem contas PJ **gratuitas**, enquanto outros cobram taxas de **R\$ 20 a R\$ 100/mês**.

RESUMO DOS CUSTOS PARA ATIVAR A HABILITAÇÃO

Item	Valor Aproximado (2025)
Curso de Habilitação ENS	R\$ 4.900 a R\$ 5.400
Registro na Susep	R\$129,53
Abertura de CNPJ (opcional)	R\$ 400 a R\$ 1.500
Impostos (PJ)	6% sobre o faturamento
Conta PJ (opcional)	R\$ 0 a R\$ 100/mês

Recomendação: Contrate um Contador

Um contador é **essencial nesse processo**. Ele vai te ajudar a:



- Elaborar o Contrato Social
- Fazer o registro na Junta Comercial do seu estado
- Solicitar o CNPJ na Receita Federal
- Emitir o Alvará de Funcionamento (se necessário)
- Fazer o cadastro na Prefeitura (para emitir nota fiscal)
- Enquadrar a empresa no **Simples Nacional**, o qual é o regime tributário ideal.

Honorários contábeis: variam de R\$ 400 a R\$ 1.000 para abertura. Mensalidade a partir de R\$ 150.

Atenção:

Os valores e condições informados neste livro são meramente ilustrativos e podem sofrer alterações sem aviso prévio. Inclusive, é possível contratar um **Contador digital** que pode reduzir bastante os custos para esse fim.



Consulte fontes oficiais para informações atualizadas.

5

IDENTIDADE VISUAL E PRESENÇA ONLINE



IDENTIDADE VISUAL E PRESENÇA ONLINE

COMO O CORRETOR DE SEGUROS PODE CRIAR SUA IDENTIDADE VISUAL E PRESENÇA ONLINE

(CONFIRA ALGUMAS DICAS)

1. Transmita segurança e profissionalismo

Evite nomes engraçados, muito informais ou difíceis de entender. Busque termos que comuniquem **seriedade, estabilidade e confiança**.

2. Seja original, mas simples.

3. Verifique a Disponibilidade

É possível consultar se a sua marca está disponível.

<https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/marcas>

4. Pense no futuro da sua marca

Evite nomes restritivos, como: **“Seguros em TAL LUGAR”** caso você futuramente precise e queira expandir sua atuação, não terá dores de cabeça pensando em ajustar o nome da sua empresa.



IDENTIDADE VISUAL

1. CRIAÇÃO DA LOGOMARCA (MARCA VISUAL)

Após escolher o nome ou sua marca, é hora de pensar na **logomarca**, que será a cara da sua corretora. Ela deve refletir **credibilidade, confiança e profissionalismo**.

Como fazer:

- Escolha 1 ou 2 **cores principais** (ex: **azul-escuro** = confiança, **verde** = saúde e proteção).
- Crie com um **design profissional** ou use ferramentas **gratuitas, como**:
 - [Canva.com](https://canva.com)
 - [Logomaker.com](https://logomaker.com)
 - [Looka.com](https://looka.com)



Dica:

- A logomarca deve funcionar bem em fundo branco e também em negativo (branco no fundo colorido).
- Salve versões em **PNG (fundo transparente)** e **PDF (vetorizado)**.

2. CRIAÇÃO DO E-MAIL PROFISSIONAL

Ter um e-mail com o domínio da sua empresa **aumenta sua credibilidade**
(ex: contato@corretoraabcdefghijklm.com.br).



Como fazer:

- Registre um domínio (ex: www.corretoraabcdefghijklm.com.br):
 - [Registro.br](https://registro.br)
 - [Hostgator](https://hostgator.com)
 - [GoDaddy](https://godaddy.com)
- Hospede seu e-mail com:
 - **Google Workspace (Gmail profissional)**: a partir de R\$ 24/mês.
 - **Zoho Mail (gratuito para até 5 usuários)**.
 - <https://www.hostnet.com.br>



3. CRIAÇÃO DE SITE PROFISSIONAL

Ter um **site institucional** é essencial para mostrar seus serviços, gerar confiança e ser encontrado no Google.

O que incluir no site:

- Página inicial (quem você é, o que oferece)
- Sobre (sua história como corretor)
- Serviços (auto, saúde, vida, empresarial...)
- Contato (WhatsApp, e-mail, formulário)
- Depoimentos de clientes (prova social)
- Blog (para gerar conteúdo e melhorar o SEO)

Ferramentas para criar:

- [Wix](#)
- [WordPress](#)
- [Webnode](#)
- Contratar um freelancer
- Indicações

4. REDES SOCIAIS (INSTAGRAM, FACEBOOK, TIKTOK)

Hoje é **obrigatório** estar presente onde o seu cliente está. Nas redes sociais, são mais de:

INSTAGRAM:



- **Usuários ativos:** aproximadamente **141 milhões** de contas em janeiro de 2025.
- **Crescimento:** aumento de 21 milhões de usuários entre janeiro de 2023 e janeiro de 2024.
- **Perfil demográfico:** 58,4% mulheres e 41,6% homens.
- **Faixa etária predominante:** 25 a 34 anos.

Criando seu Perfil profissional:

- Nome de usuário simples e fácil (ex: @ffseguros)
- Bio clara com seus contatos e diferenciais
- Link na bio com Linktree ou Beacons
- Postagens regulares:
 - Dicas de seguros
 - Bastidores
 - Depoimentos
 - Reels educativos e com humor leve
 - Campanhas da corretora para clientes e futuros clientes

FACEBOOK:



- **Usuários ativos:** cerca de **111,3 milhões** de usuários no início de 2024
- **Alcance publicitário:** equivalente a 51,3% da população total do país.
- **Perfil demográfico:** 53,8% mulheres e 46,2% homens.
- **Faixa etária predominante:** 25 a 34 anos.

Criando seu Perfil profissional:

- Crie uma **página profissional** (não use perfil pessoal)
- Faça postagens cruzadas com Instagram
- Invista em anúncios pagos segmentados

TIKTOK (OPCIONAL):



- **Usuários ativos (18+):** cerca de **98,59 milhões** no início de 2024.
- **Alcance publicitário:** 59,8% da população adulta do país.
- **Crescimento:** aumento de 16 milhões de usuários entre o início de 2023 e o início de 2024.

O que postar?

- Vídeos rápidos explicando termos do seguro
- Use tendências para chamar atenção

5. LINKEDIN PROFISSIONAL



- **Usuários registrados:** aproximadamente **75 milhões** no Brasil em 2024
- **Perfil demográfico:** 51% Millennials (nascidos entre 1981 e 1996) e 40% Geração Z (nascidos entre 1997 e 2012).
- **Setores com maior presença da Geração Z:** saúde, varejo e atendimento ao consumidor.

O LinkedIn é ótimo para se conectar com outras empresas, gestores de RH, empresários e também corretores.

Criando seu Perfil profissional:

- Crie um **perfil profissional** com foto, logo da corretora, e destaque sua atuação no seguro.
- Compartilhe conteúdos educativos e conquistas
- Participe de grupos de seguros e networking

6. GOOGLE MEU NEGÓCIO (GOOGLE MAPS)



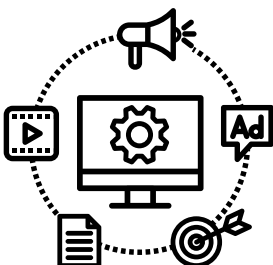
Apareça nas pesquisas com sua localização e avaliações!

Como fazer:

- Acesse: Google Meu Negócio
- Crie o cadastro com CNPJ e endereço
- Peça **avaliações de clientes satisfeitos**
- Atualize horários, fotos e informações

6. MATERIAIS DE APOIO PERSONALIZADOS

Tenha artes prontas e personalizadas com sua logo para redes sociais e divulgação.



Onde criar:

- Canva — modelos prontos para corretor de seguros
- Se você cadastrar sua corretora com a NBA, fornecemos gratuitamente **um banco de dados com mais de 50 peças para te auxiliar na divulgação e estruturação da sua rede social.**

7. CARTÃO DE VISITA DIGITAL

Utilize ferramentas como:

- **HiHello**
- **Linktree**
- **Mobirise**
- Ou crie um PDF interativo com botão de WhatsApp, e-mail e redes sociais

EXEMPLO PRÁTICO DE UM PACOTE DE IDENTIDADE VISUAL COMPLETO:

Item	Plataforma	Custo estimado
Logo profissional	Canva / Designer	R\$ 0 a R\$ 300
Domínio (anual)	Registro.br	R\$40,00
E-mail profissional	Zoho / Gmail	R\$ 0 a R\$ 25/mês
Site institucional	Wix / WordPress	R\$ 0 a R\$ 40/mês
Redes sociais	Instagram / Facebook	Gratuito
Google Meu Negócio	Google	Gratuito
Cartão digital	HiHello / Canva	Gratuito



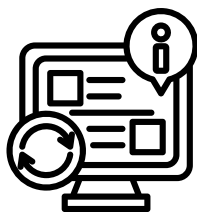
DICA FINAL:

A sua imagem vende antes mesmo de você falar!

Invista tempo e cuidado em sua marca para mostrar que você é **profissional, confiável e especialista**. Clientes querem **segurança** — e sua identidade visual comunica isso

6

CADASTRO NAS SEGURADORAS



CADASTRO NAS SEGURADORAS

ETAPA FUNDAMENTAL: CADASTRO DA SUA CORRETORA NAS SEGURADORAS COM APOIO DA NBA

Após concluir sua formação, obter a habilitação da Susep, registrar seu CNPJ e estruturar sua identidade visual e presença online, chega o momento de um passo essencial para a atuação prática no mercado: **o cadastro da sua corretora nas seguradoras.**

Esse processo é o que vai permitir que você, corretor ou corretora, **tenha acesso às ferramentas comerciais, cotações, emissão de apólices, treinamentos e campanhas de incentivo** diretamente com as companhias de seguros.

Mas atenção: o processo de cadastro pode variar bastante de uma seguradora para outra.

Cada uma tem suas exigências, documentos, formulários e prazos de análise. Imagine você entrando em contato com cada uma das mais de trinta seguradoras do Mercado para se cadastrar? Enviar documentos 1 a 1...



A NBA PODE AJUDAR!

A **NBA Assessoria de Seguros** atua justamente para **facilitar e acelerar esse processo**, conectando você diretamente às seguradoras que fazem sentido para o seu perfil de atuação.

São mais de 15 companhias em que você pode se cadastrar de uma única vez.

PARCEIRA DAS PRINCIPAIS SEGURADORAS DO BRASIL!



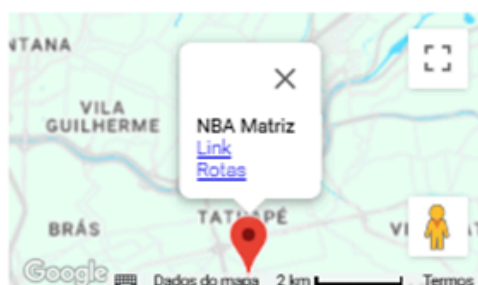
Com a NBA, você conta com:



- **Auxílio no envio e preenchimento correto da documentação;**
- **Orientação sobre quais seguradoras têm os melhores produtos para seu nicho** (auto, vida, saúde, empresarial, etc.);
- **Agilidade na aprovação dos cadastros** graças à parceria direta da NBA com as companhias;
- **Integração com plataformas, multi-cálculo e sistemas de gestão;**
- **Treinamentos para uso dos portais e argumentação de vendas.**

Matriz

Rua Padre Adelino, 2074 9ºand.
Tatuapé – São Paulo – SP



Filial

Rua Joseph Zarzour, 93 - 11ºand. Sala
1104 - Vila Moreira - Guarulhos - SP



✉ contato@nbaseguros.com.br

☎ (11) 2227-9090

Redes Sociais



DOCUMENTOS COMUNS EXIGIDOS PELAS SEGURADORAS:

- Comprovante de habilitação SUSEP (atualizado)
- Contrato social do CNPJ
- Documentos pessoais dos sócios (RG, CPF)
- Certidões negativas (Receita Federal, Estadual, INSS, etc.)
- Comprovante de endereço comercial

POR QUE FAZER ESSE PROCESSO COM A NBA?

Além de te **economizar tempo e dores de cabeça**, a NBA é 100% gratuita para os corretores, já possui **relacionamento sólido com dezenas de seguradoras**, e pode **intermediar o seu acesso com mais eficiência**, além de oferecer **suporte técnico e comercial contínuo após o cadastro**.

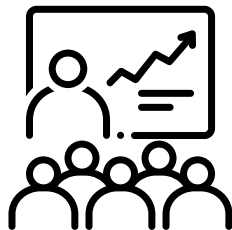
Se você está começando ou reestruturando sua operação como corretor de seguros, não precisa fazer isso sozinho.

Conte com a experiência da NBA Assessoria para te ajudar a construir uma base sólida e crescer com segurança!



7

CAPACITAÇÃO E TREINAMENTOS



CAPACITAÇÃO E TREINAMENTOS

A IMPORTÂNCIA DE FAZER OS TREINAMENTOS DAS SEGURADORAS

Se capacitar sobre os produtos é fundamental para qualquer corretor que deseja se destacar no mercado de seguros. Cada seguradora possui particularidades em seus produtos, condições gerais, coberturas, diferenciais e regras de aceitação — e é **somente por meio dos treinamentos e leitura das condições gerais do seguro, que o corretor consegue dominar o assunto**. Quem domina tem mais argumentos em uma negociação e acaba saindo na frente.

VANTAGENS DE PARTICIPAR DOS TREINAMENTOS:



Conhecimento detalhado dos produtos: você entende exatamente o que está vendendo, quais são os limites, vantagens e pontos de atenção. Isso evita erros e aumenta a credibilidade perante o cliente.



Mais segurança para negociar: quanto mais preparado você estiver, maior será sua capacidade de argumentação, comparação entre seguradoras e fechamento de boas propostas.



Foco no perfil certo de cliente: saber quais produtos atendem melhor determinados perfis permite um direcionamento mais eficaz e aumenta suas chances de conversão.



Relacionamento com as seguradoras: os treinamentos muitas vezes são ministrados por gerentes comerciais, executivos e especialistas das companhias. Estar presente é também uma forma de criar **networking** e se tornar referência.



Campanhas e incentivos: muitas seguradoras priorizam os corretores mais engajados e treinados em suas campanhas de premiação, repasse de leads, bônus e viagens.

COMO A NBA PODE AJUDAR:

A **NBA Assessoria** envia constantemente aos corretores cadastrados as agendas de **treinamentos ao vivo, online, presenciais e on-demand** das principais seguradoras. Além disso, **promove treinamentos exclusivos com foco na prática, vendas e abordagem comercial.**

A NBA também auxilia:

- Na inscrição dos treinamentos;
- Com materiais complementares de apoio;
- Com mentorias de aplicação prática no dia a dia do corretor.

Capacitação contínua não é gasto — é investimento.

Corretor que estuda, vende mais, fideliza clientes e constrói uma carreira sólida e lucrativa.



8

REDE DE RELACIONAMENTOS



REDE DE RELACIONAMENTOS

A IMPORTÂNCIA DE FALAR COM TODOS AO SEU REDOR SOBRE SER CORRETOR DE SEGUROS

Se você é corretor de seguros e ainda não contou para seus familiares, amigos, vizinhos ou o pessoal do restaurante que você frequenta o que você faz... está perdendo ótimas oportunidades de negócio! Muitas vezes, **as pessoas próximas não contratam com você simplesmente porque nem sabem que você trabalha com seguros.**

POR QUE ISSO É TÃO IMPORTANTE?

1. Confiança e proximidade contam muito!

As pessoas preferem fechar com alguém em quem confiam. Se você é próximo, elas já têm 80% da decisão tomada.

2. Oportunidade de indicação espontânea

Quando você se posiciona como corretor de seguros no seu círculo de convivência, **as pessoas começam a lembrar de você quando alguém fala sobre seguro.** É um efeito em cadeia.

3. Seguros estão em todo lugar

Todo mundo precisa de algum tipo de seguro: automóvel, residencial, vida, saúde, empresarial... **Imagine quantas pessoas você encontra em academias, mercados, igrejas, barbearias, escolas, empresas, etc.** Cada uma delas pode ser uma oportunidade.

4. Marketing boca a boca é poderoso

Nada é mais eficaz do que alguém falar bem de você. Ao criar vínculos e mostrar seu trabalho com transparência, seus próprios amigos e familiares vão virar seus promotores.

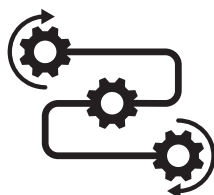


Dica prática:

- Tenha sempre um cartão digital no celular ou um link do seu WhatsApp.
- Faça posts semanais lembrando seus seguidores dos produtos que você oferece.
- Seja ativo nos grupos e eventos do seu bairro ou cidade.
- Conte sua história e mostre que você pode ajudar!

9

ORGANIZAÇÃO DE TRABALHO



ORGANIZAÇÃO DE TRABALHO

ORGANIZAÇÃO E FLUXOS DE UM CORRETOR DE SEGUROS, NA PRÁTICA

Um corretor de seguros bem-sucedido não depende apenas de conhecer produtos e vender bem. **A organização do seu dia a dia e o uso de ferramentas certas fazem toda a diferença.** Abaixo, você confere como estruturar seus processos e otimizar sua rotina.

1. FLUXO BÁSICO DE ATUAÇÃO DO CORRETOR

Etapa 1: Prospecção de Clientes

- Criar lista de contatos: familiares, amigos, indicações, networking, redes sociais.
- Abordagem inicial com apresentação da corretora ou serviços.
- Utilizar campanhas de marketing digital e impulsionamento de posts.

Etapa 2: Entendimento da Necessidade

- Reunião, ligação ou conversa no WhatsApp para entender o perfil do cliente.
- Levantamento de dados: tipo de seguro, bens, dependentes, renda, histórico, etc.

Etapa 3: Cotações e Apresentação de Propostas

- Gerar cotações nas seguradoras parceiras.
- Preparar uma apresentação simples e objetiva das opções.
- Destaque não só o preço, mas os benefícios, coberturas, rede credenciada, etc.

Etapa 4: Fechamento

- Alinhar últimas dúvidas com o cliente.
- Preenchimento da proposta ou envio para assinatura digital.
- Pagamento da primeira parcela ou débito.

Etapa 5: Pós-venda e Relacionamento

- Acompanhamento da apólice.
- Lembrete de renovação.
- Suporte no uso da assistência ou em caso de sinistro.
- Campanhas de fidelização ou venda cruzada.

2. FERRAMENTAS QUE FACILITAM A VIDA DO CORRETOR

Tipo de Ferramenta	Sugestões
CRM para gerenciar clientes	Trello, Notion, Pipedrive, HubSpot (grátis)
E-mail profissional	Google Workspace, Zoho Mail, Outlook
WhatsApp Business	Etiquetas, mensagens automáticas, catálogos
Propostas digitais e assinatura	Clicksign, DocuSign, ZapSign
Cotações e multi-cálculo	Agger, Quiver, Segfy, entre outros...
Organização financeira	Nibo, Granatum, Conta Azul
Redes sociais e marketing	Canva, CapCut, Instagram, Facebook Business
Agendamento de tarefas	Google Agenda, Todoist

3. ROTINA ORGANIZADA — EXEMPLO DIÁRIO

Horário	Atividade
08:30	Planejamento do dia (ver agenda, leads)
09:00	Responder clientes e leads do dia anterior
10:00	Cotações e envio de propostas
11:30	Pós-venda e acompanhamento de apólices
13:30	Ligações ou atendimentos agendados
15:00	Criação de conteúdo para redes sociais
16:00	Treinamento, leitura de produto ou reunião com seguradora
17:30	Fechamento e agendamento de tarefas do dia seguinte



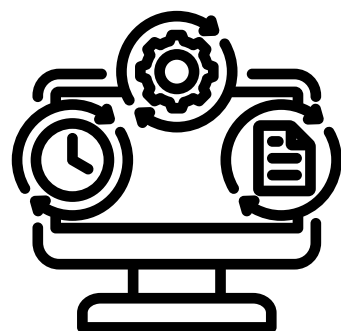
Obs.: um bom vendedor ou empreendedor **não se limita apenas ao horário comercial** — ele trabalha com **foco em resultado**, não somente em relógio. Isso não significa estar disponível 24h por dia, mas sim:

- **Aproveitar oportunidades fora do expediente**, como responder um cliente à noite ou fechar um negócio no fim de semana, se necessário.
- **Planejar, estudar e se capacitar constantemente**, mesmo fora do horário de atendimento.
- **Ser proativo**, buscando parcerias, prospectando e criando estratégias enquanto outros esperam.

Resumindo: **um bom profissional tem disciplina, mas também flexibilidade e senso de urgência**. Ele entende que **quem quer destaque, não trabalha apenas no "básico"**.

4. DICAS EXTRAS PARA PROFISSIONAIS ORGANIZADOS

- **Tenha uma base de dados organizada.** Mesmo que em **Excel**, cadastre seus clientes com dados de nascimento, datas de renovação, produtos contratados, etc. (Faça sempre backup desse arquivo.)
- **Crie modelos prontos.** Textos para WhatsApp, propostas, e-mails.
- **Utilize o poder das automações.** Ferramentas simples como WhatsApp Business + Google Agenda podem automatizar boa parte da sua rotina.
- **Capacite-se constantemente.** Separar um tempo na semana para entender novos produtos ou rever materiais das seguradoras te torna mais preparado.
- **Mensure resultados.** Veja onde estão seus melhores clientes, quais produtos vendem mais e quais ações dão mais retorno.



ABORDAGEM DE CLIENTES

- Use um *script* de vendas consultivo
- Tenha respostas para objeções
- Foque em educar e gerar confiança
- (Aplicativos de I.A podem ajudar bastante nesse tema.)

PARTICIPAÇÃO NO SETOR

No mercado de seguros, conhecimento e relacionamento valem tanto quanto a técnica de venda. Por isso, **participar de eventos, feiras, encontros, sindicatos e grupos de corretores** não é apenas um diferencial — é uma estratégia inteligente para crescer no setor.

POR QUE É TÃO IMPORTANTE ESTAR PRESENTE NESSES AMBIENTES?

1. Atualização Constante

O mercado de seguros está em constante mudança. Produtos novos, legislações, tendências e tecnologias surgem com frequência. Participar de eventos e feiras é uma forma de **ficar sempre atualizado**, oferecendo um serviço moderno e alinhado com as melhores práticas.

2. Networking com Outros Corretores

Trocar experiências com colegas de profissão pode abrir portas valiosas. Conhecer casos reais, estratégias de sucesso, desafios superados e até mesmo **formar parcerias** são grandes vantagens desses encontros.

3. Visibilidade no Mercado

Corretores que marcam presença ativa em feiras, congressos, sindicatos e grupos ganham reconhecimento, credibilidade e autoridade no setor. Estar presente é também uma forma de **mostrar que você é atuante, comprometido e referência na sua região**.

4. Acesso Direto às Seguradoras

Muitos desses eventos contam com a presença de seguradoras que divulgam produtos, campanhas e até condições exclusivas. Isso permite ao corretor **estreitar laços com as companhias e aproveitar oportunidades diferenciadas** para seus clientes.

5. Abertura de Novos Negócios

Conversas informais em eventos muitas vezes resultam em **novos clientes, parcerias ou ideias inovadoras para o seu negócio**. Não subestime o poder de uma boa conversa no café do evento.

6. Valorização Profissional

Corretores que investem em capacitação e relacionamento são naturalmente mais valorizados — tanto por seguradoras quanto por clientes. Afinal, demonstram comprometimento com a profissão e com a qualidade do serviço prestado.

EXEMPLO, NA PRÁTICA:

Imagine um corretor que participa anualmente da **Conseguero/ Conec Eventos do Setor** (evento nacional do setor), é filiado ao **Sincor-SP**, faz parte de um grupo de WhatsApp com outros corretores e acompanha os treinamentos oferecidos por sua assessoria (como a NBA). Esse corretor tem acesso a:

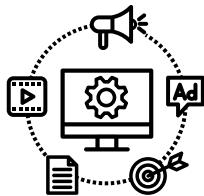
- Lançamentos de produtos em primeira mão
- Campanhas especiais e condições diferenciadas
- Suporte técnico e troca de experiências
- Indicações de clientes e suporte em casos complexos

Resultado: **vende mais, fideliza melhor, evita erros e cresce com mais segurança**.



10

**ACELERAÇÃO DE VENDAS
COM PUBLICIDADE**



ACELERAÇÃO DE VENDAS COM PUBLICIDADE

COMO ACELERAR SUAS VENDAS COMO CORRETOR DE SEGUROS: DICAS + ESTRATÉGIAS DE ANÚNCIOS E CAMPANHAS

No mercado atual, **esperar o cliente vir até você** já não é suficiente. O corretor que deseja crescer em vendas precisa ser **ativo, estratégico e digital**.

A seguir, veja **como impulsionar suas vendas com técnicas modernas, campanhas patrocinadas e geração de leads qualificados**.

1. ENTENDA O SEU PÚBLICO IDEAL

Antes de criar qualquer campanha ou anúncio, é fundamental responder:

- Quem são seus clientes ideais?
- Qual o momento de vida deles? (jovens, famílias, empresas, aposentados...)
- Quais dores eles têm? (preocupação com saúde, proteção do carro, estabilidade financeira)

Exemplo prático: Para plano de saúde familiar, seu público pode ser casais entre 28 e 45 anos com filhos pequenos.

2. CRIE UM FUNIL DE VENDAS INTELIGENTE

Organize sua comunicação em 3 etapas:

1. Topo do Funil (Atração): Posts informativos, curiosidades, conteúdos que chamem atenção. Exemplo: *"Você sabia que uma internação simples pode custar mais de R\$ 10 mil? Veja como evitar esse susto!"*

2. Meio do Funil (Engajamento): Depoimentos de clientes, comparações, benefícios reais. Exemplo: *"Conheça o plano que a Juliana contratou e que salvou sua família em um momento difícil."*

3. Fundo do Funil (Venda): Ofertas, chamadas diretas, frases como: *"Fale comigo agora e receba uma cotação grátis!"*

3. USE ANÚNCIOS PAGOS (FACEBOOK, INSTAGRAM, GOOGLE)

Campanhas patrocinadas são as mais eficientes para **atrair leads qualificados e acelerar resultados**.

FACEBOOK & INSTAGRAM ADS:

- **Objetivo:** geração de cadastros ou mensagens no WhatsApp
- **Segmentação:** idade, região, interesses (planos de saúde, seguros, pais recentes, etc.)
- **Formato de anúncio:**
 - Imagens com textos claros (ex: **"Proteja sua família HOJE"**)
 - Vídeos curtos com depoimentos ou explicações
- **Orçamento:** comece com R\$ 10 a R\$ 30/dia e vá testando



Dica bônus: use o botão "Enviar mensagem" direto para seu WhatsApp Business com perguntas prontas.

GOOGLE ADS:

- **Campanhas de pesquisa:** mostre anúncios quando a pessoa pesquisar por "plano de saúde SP" ou "seguro automóvel barato"
- **Landing Page (Página de destino):** Crie uma página simples com:
 - Benefícios
 - Formulário rápido
 - Botão do WhatsApp

4. CRIE CAMPANHAS TEMÁTICAS

Campanhas especiais ajudam a atrair atenção e gerar urgência. **Exemplos de campanhas:**

- "Semana do Seguro com Benefícios Exclusivos"
- "Ganhe um presente na contratação do plano familiar"
- "Condições especiais para motoristas de app!"
- "Sua empresa pode economizar até 40% em plano empresarial"



Dica: Combine essas campanhas com **posts, stories, lives e anúncios pagos** para maior impacto.

5. FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA ACELERAR O PROCESSO

- **CRM Simples (Trello, Notion, Bitrix24, Agendor):** Organize os leads e acompanhe cada etapa
- **WhatsApp Business com mensagens automáticas**
- **Canva:** Para criar seus próprios anúncios e artes
- **RD Station, Mailchimp ou LeadLovers:** para capturar e nutrir leads por e-mail



6. DICAS RÁPIDAS PARA MAIS RESULTADOS

- Faça parcerias!!! Essa etapa é muito importante e significativa: academias, salões, escolas, petshops, imobiliárias, fábricas/indústrias... — todos têm clientes e **FUNCIONÁRIOS** que precisam de seguros.
- Sempre peça indicações para clientes satisfeitos
- Poste conteúdos informativos 3x por semana nas redes sociais
- Grave vídeos curtos com dicas e depoimentos
- Use gatilhos mentais: urgência, escassez, prova social e autoridade

EXEMPLO DE ANÚNCIO CAMPEÃO (FACEBOOK):



Você sabia que pode proteger sua saúde com um plano acessível e atendimento nos melhores hospitais de SP?

Clique agora e receba uma cotação GRATUITA no WhatsApp.

Vagas limitadas!

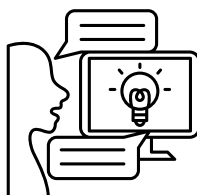
LEMBRE-SE: LEAD QUALIFICADO ≠ LEAD EM VOLUME

- É melhor 20 leads que realmente tenham interesse do que 100 curiosos.
- Tenha empatia, ofereça soluções e **acompanhe os contatos com consistência.**



11

**COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
PODE AJUDAR**



COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PODE AJUDAR

COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PODE AJUDAR CORRETORES DE SEGUROS (ALÉM DO QUE JÁ FALAMOS):

1. ANÁLISE DE PERFIL DE CLIENTES



A IA pode:

- Analisar dados de clientes para sugerir o melhor tipo de seguro
- Identificar momentos ideais para abordagens (ex: nascimento de filhos, aquisição de imóvel)
- Prever a chance de fechamento com base em perfil de comportamento

Exemplo: "Esse cliente tem perfil para plano empresarial, pois é MEI e busca reduzir despesas fixas."

2. CRIAÇÃO DE CONTEÚDOS PERSONALIZADOS

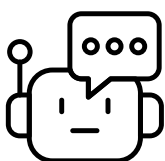


Com IA, você pode criar:

- Postagens de redes sociais direcionadas para diferentes perfis de clientes
- Textos de e-mails personalizados
- *Scripts* de abordagem com gatilhos mentais

Exemplo: "Texto para enviar para um cliente que abandonou a cotação há 3 dias;

3. ATENDIMENTO AUTOMATIZADO E CHATBOTS



- Atenda clientes pelo WhatsApp ou site 24h por dia
- Responda dúvidas frequentes automaticamente
- Redirecione somente os casos mais complexos para você

Ferramentas úteis: ManyChat, Blip, Zapier + WhatsApp Business

4. GERAÇÃO DE PROPOSTAS E SIMULAÇÕES



- Geração automática de propostas com base em respostas do cliente
- Simulações com condições personalizadas
- Comparativos entre seguradoras gerados em segundos

Exemplo: "Tabela comparativa entre três planos de saúde para um casal com dois filhos."

5. ORGANIZAÇÃO DE FUNIL DE VENDAS E CRM COM IA



- A IA pode prever a chance de conversão de cada lead
- Sugerir a melhor hora para retomar contato com um cliente
- Automatizar *follow-ups*

Ferramentas como: Pipedrive, RD Station CRM, Zoho CRM

6. TREINAMENTOS E CAPACITAÇÃO PERSONALIZADA



- Criar planos de estudo sobre produtos, técnicas de venda, objeções, etc.
- Simular atendimentos para treinar novos corretores
- Adaptar o material de estudo conforme o desempenho

Exemplo: "Crie um resumo de 5 minutos sobre Seguro Residencial com as principais objeções."

7. CRIAÇÃO DE DOCUMENTOS AUTOMÁTICOS



- Contratos
- E-mails de boas-vindas e pós-venda

Você só preenche as variáveis e a IA monta o texto completo.

8. SUGESTÃO DE LOCALIZAÇÃO PARA PROSPECÇÃO



- Identifica bairros ou cidades com maior concentração de público-alvo
- Sugere horários e canais mais efetivos para contato

Exemplo: "Bairros com mais empresas MEI que contratam plano de saúde coletivo."

9. ACONSELHAMENTO ESTRATÉGICO



Você pode usar a IA como um verdadeiro **consultor de negócios**, pedindo:

- Estratégias de crescimento



- Diagnóstico dos seus processos
- Plano de ação mensal

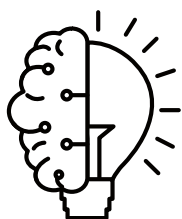
Exemplo: “Me ajude a planejar minha semana com foco em atrair leads de plano odontológico.”

10. SIMULAÇÃO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE



- A IA pode simular um cliente com diferentes perfis (indeciso, apressado, desconfiado)
- Treinar sua argumentação
- Sugerir respostas mais eficazes

E MAIS...



- Nome de empresas, criação de slogans e logomarcas
- Ideias de campanhas promocionais
- Roteiros para vídeos e apresentações
- Dicas de legislação e normas do setor
- Traduções e adaptação de conteúdos internacionais
- Sugestões de parceria com empresas locais



12

**A FORÇA DA NBA ASSESSORIA DE
SEGUROS AO LADO DO CORRETOR**



A FORÇA DA NBA ASSESSORIA DE SEGUROS AO LADO DO CORRETOR

Ao longo de toda essa jornada, você viu que ser corretor de seguros exige dedicação, planejamento, estudo constante, visão empreendedora e, principalmente, **um suporte confiável que caminhe ao seu lado**. É nesse ponto que entra o **papel fundamental da NBA Assessoria de Seguros**: ser **muito mais que uma assessoria**, ser **o seu braço direito no mercado de seguros**.

POR QUE SE CADASTRAR NAS SEGURADORAS ATRAVÉS DA NBA?



Cadastrar sua corretora por meio da NBA é abrir as portas para:



Acesso rápido às principais seguradoras do mercado, com credenciamento orientado e sem burocracia;



Suporte técnico e comercial completo, com uma equipe experiente para te ajudar desde a cotação até a emissão;



Atendimento segmentado: independentemente do ramo de seguro que você precise desenvolver, nosso atendimento é segmentado, oferecendo total domínio do assunto por parte dos profissionais que te acompanham no dia a dia;



Acompanhamento de produção, comissões e performance, com relatórios e alertas para manter sua corretora sempre competitiva;
Consultoria especializada por perfil, com orientação estratégica para cada tipo de corretor e nicho de atuação;



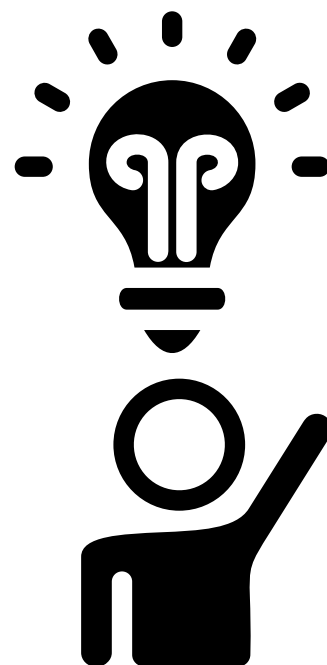
Campanhas de incentivo exclusivas, treinamentos com especialistas e reconhecimento das suas conquistas;

Na NBA Assessoria, o corretor de seguros conta com todo o nosso suporte sem nenhum custo. **Isso mesmo: você não paga nada para receber atendimento especializado, treinamento, orientação comercial e todo o apoio necessário para crescer no mercado.**

Todo esse investimento é financiado pelas companhias seguradoras parceiras, que reconhecem o valor de um corretor bem preparado. Assim, você recebe a qualidade que merece, com liberdade para focar no que realmente importa: ***vender com confiança e crescer com segurança.***

O QUE A NBA FAZ POR VOCÊ?

- **Treinamentos contínuos:** a NBA oferece capacitação sobre produtos, técnicas de vendas e sistemas das seguradoras.
- **Material de marketing personalizado:** criamos artes com sua logomarca, cores e contato para você divulgar com profissionalismo.
- **Suporte de verdade:** atendimento por WhatsApp, telefone, e-mail, presencial ou online, sempre pronto para resolver e orientar.
- **Plataforma digital:** você acessa tudo o que precisa em um único lugar, incluindo simuladores, arquivos e formulários.
- **Relacionamento com seguradoras:** nossa proximidade com as companhias permite defender seus interesses e facilitar soluções.



UM PARCEIRO PARA CRESCER COM VOCÊ

A NBA acredita que o **sucesso do corretor é o nosso sucesso**. Por isso, temos mais de 25 anos de história ajudando profissionais a se destacarem, crescerem seus negócios e conquistarem a tão sonhada liberdade financeira.

Nosso compromisso é com:

- **Ética**
- **Transparência**
- **Inovação**
- **Resultado**

QUER COMEÇAR COM O PÉ DIREITO?

Está iniciando agora ou quer alavancar sua corretora? **Fale com a equipe NBA e cadastre sua corretora com segurança, agilidade e total apoio.**

Você nunca mais estará sozinho no mercado de seguros.

Com a NBA, **você é apoiado, valorizado e impulsionado a crescer!**



UMA PROFISSÃO QUE PROTEGE O MUNDO

Corretor de seguros, você escolheu uma das profissões **mais nobres, humanas e impactantes** que existem.

Você não vende apenas apólices.

Você entrega **tranquilidade em momentos difíceis, esperança em dias incertos e futuro para quem ama.**

Você é aquele que está ali **antes, durante e depois.**

É quem ampara quando tudo parece desmoronar.

Você é um verdadeiro guardião da segurança financeira das famílias, empresas e sonhos.

E não importa se está começando agora ou se já percorreu uma longa estrada...

Cada cliente que você atende carrega uma história. E você faz parte dela.

O caminho pode ter desafios, sim. Mas a recompensa vai muito além do financeiro.

Está no sorriso de quem se sente protegido.

Na gratidão de quem vê o seguro funcionando na hora certa.

Na certeza de que você fez a diferença.

O MUNDO PRECISA DE PROFISSIONAIS COMO VOCÊ.

Pessoas honestas. Éticas. Dedicadas.

Gente que faz com o coração, que estuda, que busca, que se importa.

E se você chegou até aqui, saiba que você **já faz parte dessa elite.**

Nós, da NBA Assessoria, desejamos a você:

- Boa sorte nessa jornada
- Muito sucesso, muitas vendas, muitas conquistas
- E, acima de tudo, orgulho da profissão que você escolheu viver!

Parabéns por ser **Corretor de Seguros.**

Uma profissão que **protege hoje, transforma amanhã e constrói o futuro.**

Conte com a gente. Sempre.

Com carinho,

Equipe NBA Assessoria de Seguros

Nilson Barreto / Fernando Moreno Barreto



© 2025 NILSON BARRETO E FERNANDO MORENO BARRETO. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS.

Este livro digital “**Como se tornar um corretor de seguros**” é protegido por leis de direitos autorais. Nenhuma parte deste conteúdo pode ser reproduzida, armazenada ou transmitida, por qualquer meio ou forma, seja eletrônico, mecânico, por fotocópia, gravação ou qualquer outro sistema, sem autorização prévia e por escrito dos autores.

A reprodução ou distribuição não autorizada constitui violação dos direitos autorais e está sujeita às penalidades previstas na legislação vigente (Art. 184 do Código Penal Brasileiro)

PARTICIPAÇÕES ESPECIAIS:



DANIELA BARRETO
Diretora Adm. NBA



BEATRIZ PRETELLI
Gerente Geral NBA



LUIS GAIA
Coord. Comercial NBA

Observação: Todas as informações contidas neste material foram devidamente checadas e validadas. No entanto, é importante ressaltar que números, estatísticas, tarifas e valores estão sujeitos a atualizações diárias, o que pode gerar divergências em comparações futuras.

Dessa forma, recomendamos que as informações sejam sempre conferidas no momento da consulta. Este material tem caráter consultivo e seu conteúdo está congelado na data de publicação, o que justifica possíveis diferenças encontradas posteriormente.

ANEXO 1:

LINKS ÚTEIS PARA O DIA A DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

NBA ASSESSORIA

<https://www.nbaseguros.com.br/>

Tel.:(11) 2227-9090

contato@nbaseguros.com.br

ANS

Agência Nacional de Saúde Suplementar

<https://www.gov.br/ans/pt-br>

FIPE

Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas

<https://www.fipe.org.br>

ENS

Escola de Negócios e Seguros

<https://www.ens.edu.br>

IRB

Instituto de Resseguros do Brasil

<https://www.irbre.com>

SINCOR / SP

Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de SP.

<https://www.sincor.org.br>

SUSEP

Superintendência de Seguros Privados

<https://www.gov.br/susep/pt-br>

POLICIA FEDERAL

<https://www.gov.br/pf/pt-br>

CCSSP

Clube Dos Corretores de Seguros –SP

<https://www.ccssp.org.br>

RAB

Registro Aeronáutico Brasileiro

<https://www.gov.br/anac/pt-br/sistemas/rab>

ANTT

Agência Nacional de Transportes Terrestres

<https://portaldorntrc.com.br>

SERASA

Serviço de Assessoria ao Crédito

<https://www.serasa.com.br>

CCM

Cadastro de Contribuintes Mobiliários

<https://capital.sp.gov.br/web/fazenda/servicos/ccm>

LEGISCOR

Legislação do Corretor de Seguros
<https://www.legiscor.com.br/>

CVG

Clube de Vida em Grupo – SP
<https://www.cvg.org.br/>

FERRAMENTAS ÚTEIS**CANVA**

https://www.canva.com/pt_br/

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (ChatGPT)

<https://chatgpt.com/>

CORREIOS

<https://www.correios.com.br>

RECEITA FEDERAL

<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br>



Muitos dos links mencionados acima estão direcionados à região de São Paulo. No entanto, você pode buscar as informações correspondentes à sua localidade fazendo uma pesquisa no Google, utilizando os mesmos termos ou adaptando conforme a sua região.

NOS SIGA NAS REDES SOCIAIS:

@NBA ASSESSORIA