

Corretores de seguros empreendedores

Iuri de Carvalho Salgado - 3 INFO 1

Corretor de seguros

A indústria de seguros não é uma parte oficial do mercado financeiro. Mas este é um mundo semelhante e muito próximo. Portanto, vale incluir os corretores de seguros, que são, em sua maioria, empresários que criaram negócios de distribuição e venda de seguros.

Corretores de seguros empreendedores

No Brasil e no mundo acontece a entrada de novas tecnologias que estão facilitando o trabalho de todos os envolvidos no mercado. Muitas startups surgiram trazendo soluções facilitadoras de serviços de corretagem e o jogo ficou mais disputado. Por isso é muito importante saber tudo que está acontecendo e buscar empreender.

Se você é empreendedor, por exemplo, já pode contar com um serviço de contabilidade online, o qual facilita a sua rotina com menos papéis, menos custos, e a mesma excelência na prestação de serviços.

Mas para você, o que significa realmente empreender? Segundo o dicionário Michaelis OnLine, empreender é o mesmo que “realizar”, “tentar” ou “pôr em execução”. O sentido literal é bem objetivo, mas os corretores de seguros empreendedores precisam saber o que isso significa na prática.

Empreendedor é uma pessoa que se predispõe a realizar tarefas difíceis ou fora do comum. Isso quer dizer que você precisa realizar projetos inovadores. Empreender é encontrar uma saída para um determinado problema aparentemente sem solução.

Não há uma definição única do que realmente significa ser um empreendedor, mas o termo geralmente se refere a alguém que, entre outras coisas, lidera um empreendimento, toma decisões sobre como proceder, assegura o capital necessário para tornar o empreendimento em uma realidade e se esquivar dos riscos.

Quando pensamos em empreendedorismo, logo surgem algumas perguntas e respostas confusas. Alguns dizem que a pessoa nasce empreendedora. Outros afirmam que é possível se tornar um com o tempo.

É uma discussão válida, pois há estudos que apontam na direção que as pessoas realmente nascem com características empreendedoras. Mas também tem pesquisas que mostram que é possível adquirir esse perfil com o decorrer do tempo.

Bom, eu não sei qual é o seu caso. Mas eu tenho plena certeza que, com garra, paixão e muita dedicação, todos podem se tornar corretores de seguros empreendedores. Não importa se você nasceu com esses dotes ou desenvolveu durante sua carreira.

Mas você precisa saber que os corretores de seguros empreendedores precisam ter algumas características específicas para alcançar o sucesso. Veja algumas delas: 1.

Para ser um bom corretor de seguros empreendedor é preciso ter uma visão do que você deseja alcançar, como cumprir suas metas e o que é necessário para atingir seus objetivos. Sua visão vai te dar um norte para as oportunidades que talvez ninguém mais tenha encontrado.

É importante também traduzir sua visão para que os clientes e os possíveis investidores ou parceiros possam entender suas ideias. O networking é outro fator relevante. É através dele que você pode encontrar parceiros de negócios e clientes. 2.

Uma pessoa empreendedora é motivada por natureza. Afinal, ela dedica muito tempo para fazer seu empreendimento decolar e investe muita grana, ou quase tudo que tem, para realizar seu sonho. Você precisa saber que realizar seus objetivos pode levar meses ou anos até a hora de colher os frutos.

E apesar de seu trabalho árduo, os bons corretores de seguros empreendedores se recusam a ceder ao medo do fracasso. Portanto, é necessário ter muita motivação e muito foco para alcançar o sucesso.³

Sem confiança ou autoconfiança, os corretores de seguros empreendedores não alcançam sucesso. Você precisa ter confiança em si e no serviço que vende. Se você acreditar, você será capaz de manter o negócio livre das dificuldades. Lembre-se de não deixar os riscos tirarem sua confiança. O foco aqui é obter sucesso.⁴

Ser capaz de tomar decisões rapidamente é uma característica importante para os corretores de seguros empreendedores porque pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso. Você precisa não somente ter boas habilidades de tomada de decisão, mas também a capacidade de tomar essas decisões rapidamente para evitar a perda de oportunidades. Para isso, é necessário considerar rapidamente os fatos e então decidir.⁵

A paixão é um fator imprescindível para os corretores de seguros empreendedores. Embora uma boa quantia na conta no final do mês seja boa motivação, os empreendedores tendem a ser mais movidos pela paixão pelo seu trabalho, bem como pelo desejo de fazer a diferença. E é essa paixão que ajuda a sustentar os corretores de seguros empreendedores durante os períodos em que o desânimo pode aparecer.

Como você pode perceber, tem algumas características-chave do empreendedorismo para ser um bom corretor de seguros empreendedor. Como dono do seu próprio negócio, você pode usar esses atributos para desempenhar suas funções com mais competência e confiança. O fato de os empreendedores nascerem ou se desenvolverem não é importante aqui. O que realmente importa é que você adquira ou desenvolva as características vencedoras de um corretor de seguros empreendedor para enfrentar as novas adversidades do mercado. Os novos desafios para os corretores de seguros empreendedores

O que move o mercado de seguros são os consumidores. E, hoje, o mercado está mudando cada vez mais depressa. Tem clientes que consomem online e clientes que consomem offline. E ainda tem os híbridos. O segredo é atender o cliente como ele deseja ser atendido. Ou seja, você precisa estar em todos os canais.

Embora a participação dos negócios conduzidos por meio dos canais analógicos tenha mudado durante a última década, à medida que alguns clientes migram para a internet, eles continuam sendo os canais primários na hora de contratar um seguro.

Muitos corretores ainda utilizam meios que precisam de execução offline, como assinaturas físicas e subscrição médica. Muitos clientes, entretanto, atualmente não querem se envolver em um processo de subscrição médica física por conta do coronavírus.

Os corretores de seguros empreendedores devem encontrar rapidamente maneiras de atender as necessidades de cada cliente e superar os desafios do mercado. Veja algumas dicas de como fazer isso: Mudando a estratégia em curto prazo

Agora é hora de se preparar para os próximos anos; o novo normal. Muitas etapas em direção às vendas digitais não têm precedentes. O foco aqui é principalmente habilitar digitalmente as forças de vendas e aprimorar o uso de dados e análises para dar suporte aos clientes.

Os corretores de seguros empreendedores podem se destacar no cenário de vendas em evolução durante os próximos meses. O objetivo é fazer com que o seu negócio cresça

rapidamente, especialmente quando os efeitos indiretos do coronavírus se tornarem mais claros. Você deve concentrar as ações em algumas três áreas específicas:

Para entender como as preferências do seu cliente mudou, você pode repensar os processos, experiências e produtos existentes para serem mais apropriados para o próximo normal. Isso significa simplificar produtos para vendas remotas.

Por exemplo, muitos produtos de seguro tradicionais são muito complexos para vendas digitais. De forma ampla, compreender como recriar a eficácia de um relacionamento pessoal é fundamental.

Lançar uma força de vendas remota é imprescindível. A busca por seguros online aumentou nos últimos anos e é ainda mais relevante agora. As forças de vendas remotas têm vantagens econômicas do ponto de vista do seguro. Geralmente elas permitem que os clientes online atendidos seja um número maior do que clientes offline.

Além disso, forças remotas também permite que você controle suas mensagens de vendas mais diretamente, aumentando sua capacidade de responder de forma coesa em uma crise.

Na verdade, é importante ter forças de vendas híbridas eficazes para não se preocupar em investir em uma força de vendas remota independente a longo prazo.

Investir em distribuição digital agora terá vários benefícios importantes para os corretores de seguros empreendedores, incluindo aumento da resiliência por uma crise potencialmente prolongada.

A busca por ferramentas digitais nunca foi tão grande. Hoje, a maioria dos corretores e clientes preferem utilizar as ferramentas digitais durante o processo de compra e venda.

Mas atente-se, antes de investir no digital, você deve avaliar e identificar lacunas na jornada ideal do cliente. As descobertas irão ajudá-lo a desenvolver um roteiro ágil sob medida para seus pontos fortes e vulnerabilidades, para que possam começar a fechar essas lacunas.

Agora que você já sabe o que é preciso para empreender no mercado de seguros, não perca tempo e comece a dar os passos para realizar seus sonhos e conquistar seus objetivos.

QUESTÕES :

1- O Art. nº 20 do Decreto-Lei nº 73/66 institui diversos seguros de contratação obrigatória. A opção a seguir em que inexistente a obrigatoriedade da contratação de seguro, conforme legislação vigente, é:

A
edifícios divididos em unidades autônomas;

B
danos pessoais a passageiros de aeronaves comerciais;

C Resposta
incêndio de imóvel residencial de propriedade de pessoa física;

D
responsabilidade civil dos transportadores terrestres, por danos à carga transportada;

E

responsabilidade civil do construtor de imóveis em zonas urbanas por danos a pessoas ou coisas.

2- A indenização à pessoa vitimada por veículo não identificado é

a
improcedente por não ter a quem recorrer o sinistro.

b Resposta

devida por um consórcio de todas as seguradoras que operem esta modalidade de seguro.

c
nula por não haver possibilidade de identificação do veículo causador do acidente, ficando prejudicada a indenização.

d
indenizável desde que aberto processo para identificação e punição do causador do acidente.

e
procedente desde que a seguradora assuma o sinistro a ser indenizado.

3- Responda as questões abaixo :

a) Quem pode ser corretor de seguros?

Para ser corretor precisa ser maior de 18 anos e ter ensino médio completo e ser aprovado no Exame para Habilitação de Corretores de Seguros da Escola Nacional de Seguros

b) Como se tornar uma corretora?

Após a aprovação no Exame para Habilitação de Corretores de Seguros da Escola Nacional de Seguros, certificar-se junto à Superintendência de Seguros Privados (SUSEP).