



Seguro de
Responsabilidade Civil

Venda com

Confiança:

Tudo o Que Você
Precisa Saber sobre
Seguro de
Responsabilidade Civil

Bem-vindo!

Por onde começar?

Este é o seu guia prático para a Masterclass "Venda com Confiança: Tudo o Que Você Precisa Saber sobre Seguro de Responsabilidade Civil". Tudo que você precisa para se organizar e entender como funcionarão as aulas está bem aqui!

Neste guia, você encontrará uma programação diária detalhada, incluindo uma explicação de cada aula e como elas serão conduzidas.

Nossa ideia com esse guia é que você consiga aproveitar muito mais a sua jornada e tenha facilidade em se situar em cada uma das etapas, evitando ficar perdido.

Logo abaixo, preparamos uma lista com vários tópicos que vão aparecer no decorrer do curso, organizados da forma como vão acontecer. E não se preocupe, colocamos também uma breve explicação para cada um deles.

E sabe o que é melhor? Durante todo o percurso, vamos disponibilizar materiais de apoio que vão te ajudar nas tarefas. E sim, você pode baixar todos eles gratuitamente!

Com este guia em mãos, você vai ver como fica fácil entender o que vem pela frente na Masterclass "Venda com Confiança: Tudo o Que Você Precisa Saber sobre Seguro de Responsabilidade Civil".

E aí, pronto para embarcar nessa jornada conosco? Se você é um corretor de seguros buscando aprimorar suas vendas em seguro de responsabilidade civil, este curso é para você.

Aproveite!

Quem pode participar?

Qualquer corretor de seguros que busca aprender mais sobre seguro de responsabilidade civil e quer saber como vendê-lo com segurança. Não se preocupe se você é iniciante nesse ramo. Você não precisa de nenhum conhecimento prévio nele para começar. O que você vai precisar é de tempo para estudar e aplicar o que aprenderá na Masterclass.

E lembre-se, se tiver alguma dúvida, estamos aqui para ajudar! Não hesite em utilizar nossos canais de comunicação. Estamos ansiosos para começar essa jornada de aprendizado com você!



Sua jornada na nossa Masterclass, comece se organizando!

O segredo para aproveitar ao máximo esta Masterclass é simples: reserve um tempinho na sua semana para assistir às aulas e praticar os desafios diários.

Anote na sua agenda: nos dias 15, 19, 21, 23, 26, 28 e 30 de junho e 3 de julho, teremos aulas diárias com desafios práticos. Eles vão te mostrar, na prática, como vender seguro de responsabilidade civil com confiança.

Por isso, é super importante que você se organize e dedique um tempo para aplicar o que aprendeu. Lembre-se, essa deve ser a sua prioridade.

E não se esqueça, os materiais de apoio que disponibilizaremos vão te dar uma mãozinha nessa jornada. Fique atento, pois eles serão indicados durante as aulas.

Está preparado? Então, bons estudos!

Sobre as aulas

Dia 15/06 - Módulo 01: A Responsabilidade antes do Seguro

Aula 01: Introdução à Compreensão de Responsabilidade

Você aprenderá o conceito de responsabilidade, sua relevância para o crescimento individual e social, e entenderá a diferença entre responsabilidade civil e penal, explorando sua evolução desde os códigos antigos até os modernos.

1. O que é Responsabilidade?
2. A Responsabilidade como Alavanca de Crescimento de
3. Indivíduos e Sociedades
4. A Responsabilidade Civil x Responsabilidade Penal
5. A Responsabilidade nos Códigos Antigos
6. A Responsabilidade nos Códigos Modernos

Aula 02: A Responsabilidade nos Códigos Brasileiros Vigentes

Vamos falar sobre os códigos brasileiros vigentes, focando em aspectos importantes sobre as responsabilidades dos indivíduos no Código Civil e das empresas no Código de Defesa do Consumidor, além de entender o conceito de Responsabilidade Civil Solidária.

1. Código Civil Brasileiro: Aspectos Relevantes sobre Responsabilidades dos Indivíduos
2. Código de Defesa do Consumidor: Aspectos Relevantes sobre Responsabilidades das Empresas
3. Conceito de Responsabilidade Civil Solidária

Dia 19/06 – Módulo 02: Seguro de Responsabilidade Civil

Aula 01: Overview 2022 Mercado Brasileiro de Seguro de Responsabilidade Civil Geral, E&O e D&O

Você obterá uma visão geral do mercado brasileiro de seguro de responsabilidade civil geral, E&O e D&O, incluindo aspectos técnicos como SUSEP e Ramos, além de análises sobre faturamento, participação de mercado, padrões de comissionamento e sinistralidade.

1. Aspectos técnicos: SUSEP, Ramos
2. Faturamento, Market Share, Padrões de Comissionamento e Sinistralidade

Aula 02: A abordagem do Seguro de RC em Ramos Diversos

Falaremos sobre como o seguro de responsabilidade civil é aplicado em diferentes ramos, incluindo seguros auto, patrimoniais, ambientais e riscos cibernéticos.

1. Seguros Auto
2. Seguros Patrimoniais
3. Seguros Ambientais
4. Riscos Cibernéticos

Dia 21/06 – Módulo 03: Aspectos Técnicos do Seguro de Responsabilidade Civil

Aula 01: Conhecimento Básico

Abordaremos os aspectos técnicos sobre seguro de responsabilidade civil, incluindo a diferença entre perdas diretas e indiretas, os elementos caracterizadores como dano, ação ou omissão e nexos causal, bem como os conceitos de culpa nas teorias objetiva e subjetiva, a importância dos terceiros, debates judiciais, reembolso, acordos e a vigência de apólices.

1. Perdas Diretas x Perdas Indiretas
2. Elementos Caracterizadores: Dano, Ação ou Omissão e Nexos Causal
3. Culpa: Teoria Objetiva e Teoria Subjetiva
4. Terceiros
5. Discussões Judiciais x Reembolso x Acordos
6. Vigência de Apólices em Seguro de Responsabilidade Civil

Aula 02: Conhecimento Avançado

Você aprofundará seu conhecimento sobre seguro de responsabilidade civil, explorando temas como a definição do valor ideal da importância segurada, a diferença entre LMI por sinistro e LMI agregado, os tipos de apólice (à base de reclamação vs à base de ocorrência), e os prazos de prescrição.

1. Importância Segurada: qual o valor ideal?
2. LMI por Sinistro x LMI Agregado
3. Tipos de Apólice: À Base de Reclamação x À Base de Ocorrência
4. Prazos de Prescrição

Aula 03: Conhecimento para Vendas

Abordaremos habilidades práticas para vendas, discutindo temas como as modalidades e características do RC Geral, E&O e D&O, a responsabilidade civil profissional do corretor de seguros, os fatores que influenciam a precificação e a importância da entrevista com o cliente e do QAR (Questionário de Avaliação de Risco).

1. RC Geral: Modalidades e Características
2. E&O e D&O: Características
3. A Responsabilidade Civil Profissional do Corretor de Seguros
4. Fatores que influenciam a precificação
5. A importância da Entrevista com Cliente e QAR

Dia 23/06 – Módulo 04: QuizCorr

Análise de Casos Reais

Nas aulas de análise de casos reais, você aprenderá a identificar elementos caracterizadores de responsabilidade civil, determinar a teoria aplicável, classificar os tipos de danos ocorridos, avaliar a existência de responsabilidade solidária e reconhecer as modalidades de seguro mais adequadas para cobrir os riscos apresentados.

1. Quais elementos caracterizadores de Responsabilidade Civil estão claros?
2. Qual teoria está presente?
3. Quais os tipos de danos ocorridos?
4. Há Responsabilidade Solidária?
5. Quais modalidades são as mais adequadas para cobrir estes riscos?

Dia 26/06 – Módulo 05: Pós Vendas

Aula 01: Manutenção da Apólice e Renovação

Você aprenderá sobre a manutenção e renovação de apólices, a importância de atualizar as características do risco durante a vigência da apólice e o papel do QAR (Questionário de Avaliação de Risco) no processo de renovação.

1. Atualização das Características do Risco durante a Vigência
2. QAR na Renovação

Aula 02: Reclamações x Sinistros

Abordaremos a temática de Reclamações x Sinistros, compreendendo direitos e deveres do segurado, a importância da comunicação de ocorrências não reclamadas e de reclamações judiciais e extrajudiciais, além de entender o papel do segurado, da seguradora e do corretor em discussões judiciais.

1. Direitos e Deveres do Segurado
2. Comunicação de Ocorrências não Reclamadas
3. Comunicação de Reclamações Judiciais e Extrajudiciais
4. Discussão Judicial: o papel do Segurado, da Seguradora e do Corretor

Dia 28/06 – Módulo 06: Definindo Atuação: Identificação de Oportunidades

Você aprenderá a identificar oportunidades de atuação através de exercícios práticos, incluindo o mapeamento de segmentos que necessitam de seguro de responsabilidade civil, identificando nichos com grande quantidade de empresas necessitando deste seguro, pesquisando ocorrências específicas de cada nicho, e definindo as modalidades alvo.

Exercício 01: Mapeamento: Segmentos com necessidade de Seguro de RC

Exercício 02: Visão Nichada: maior quantidade de empresas em cada Segmento com necessidade de Seguro de RC

Exercício 03: Pesquisa de Ocorrências em cada nicho

Exercício 04: Modalidades Alvo

Dia 30/06 – Módulo 07: Seguradoras e Produtos

Você terá um panorama sobre diversas seguradoras e seus produtos, focando em suas modalidades de seguro de responsabilidade civil geral (RC Geral) e (E&O e D&O), proporcionando um entendimento abrangente sobre as ofertas do mercado.

1. Seguradora de RC Geral Modalidades
2. Seguradora de RC Geral Modalidades
3. Seguradora de RC Geral Modalidades
4. Seguradora de E&O e D&O
5. Seguradora de E&O e D&O
6. Seguradora de E&O e D&O

Dia 03/07 – Módulo 08: Aceleração de Resultados

Aula 01: Marketing Digital na Venda de Seguros de RC

Iniciaremos falando dos conceitos do marketing digital, daremos uma visão geral dos principais canais – site e SEO, redes sociais, email marketing, marketing de performance e inbound marketing – além de aprender sobre a análise de dados e métricas essenciais.

1. Introdução ao Marketing Digital
2. Visão geral dos canais de marketing digital – Site e SEO
3. Visão geral dos canais de marketing digital – Redes Sociais
4. Visão geral dos canais de marketing digital – Email marketing
5. Visão geral dos canais de marketing digital – Marketing de Performance
6. Visão geral dos canais de marketing digital – Conteúdo e Inbound Marketing
7. Análise de dados e métricas

Aula 02: 12 Gatilhos Poderosos para Vendas de Seguros de RC

Abordaremos 12 gatilhos poderosos para impulsionar as vendas de seguros de responsabilidade civil, ferramentas psicológicas e estratégicas que podem ser utilizadas para persuadir clientes potenciais e fechar mais negócios.

Conheça os especialistas que vão dar essas aulas:



Genival de Souza e Silva
Gestor Comercial, professor e mentor

Professor, mentor de corretores de seguros, gestor comercial e parceiro da Lojacorr, Genival é graduado em Gestão de Marketing, com especializações em mentoria pela FGV. Atua há 25 anos no mercado de seguros, tanto na área comercial de grandes seguradoras, quanto na formação e capacitação de equipes comerciais. Vasta experiência nos mais diversos ramos de seguros, com destaque em responsabilidade civil. Como professor e mentor, ministra cursos, palestras e orienta profissionais de seguros em suas carreiras.

Amanda Narcizo Matias
Gerente de Marketing da Lojacorr

Gerente de marketing com mais de 10 anos de experiência, Amanda é graduada em Publicidade e Propaganda, com pós-graduação em Planejamento Estratégico pela ESPM, possui expertise em criação e implementação estratégica com foco no crescimento exponencial das empresas. Tem experiência ainda na área de transformação digital, tendo passagem por startups a multinacionais, liderando times com foco em construção de produtos digitais, branding e conversão.



Robson Luiz Schiestl Silveira
Sócio do escritório Robson Silveira Advogados

Advogado, palestrante e professor, Robson Silveira é bacharel em Direito, com especialização em Direito Civil e Empresarial, e mestrando em Ciências Jurídicas na Universidade Autónoma de Lisboa. Exerceu o cargo de Vice-Presidente da Comissão de Responsabilidade Civil da OAB/PR, é coordenador da coletânea "Temas Atuais e Relevantes da Responsabilidade Civil" Vol. I, II, e III, Instituto Memória".

Especialista em Direito de Seguros e Responsabilidade Civil, tem mais de 30 anos de experiência na área de seguros junto a importantes players de mercado. Também atua como professor dos cursos de pós-graduação em Direito de Seguros e Direito Médico, fez parte do corpo docente da ENS de 2005 a 2011 no Paraná e Mato Grosso do Sul, além de ministrar palestras na área de Direito de Seguros.



Regiane Alves
Sócia proprietária da Lêmures Corretora de Seguros

Corretora de seguros e gestora comercial, Regiane é tecnóloga em Gestão Comercial com experiência de 20 anos em vendas de produtos e serviços, prospecção e manutenção de carteira. Especialista em benefícios, com ênfase em seguros de vida e previdência, também atua em consultoria de proteção financeira com diagnóstico de necessidades para pessoas físicas e jurídicas. Desde 2019, é uma corretora parceira da Lojacorr.

Cristiano Costa da Silva (Fox)
Sócio proprietário e diretor comercial da Regional Corretora de Seguros

Corretor de seguros, Cristiano Fox é graduado em Direito, com pós-graduação em Gestão Comercial do Seguro. Sua vasta experiência de 24 anos no mercado o torna um especialista nos mais diversos ramos de seguros, incluindo automóvel, moto, residencial e empresarial.



Paolo Andrea Bonazzi
Gerente Comercial da Lojacor

Graduado em Publicidade e Propaganda e graduando em Marketing Digital e Data Science. Paolo tem mais de 23 anos de experiência em vendas. Atua no papel de Gestor (Gerente e Diretor Comercial) desde 2009 e atualmente é Gerente Comercial da Lojacorr. Ele é um especialista em vendas, marketing e gestão.



Marjori Soares
Sócia Proprietária da MaJe Corretora de Seguros Ltda

Corretora de seguros, Marjori tem mais de 15 anos de experiência em consultoria e vendas de seguros. Especialista em diversos ramos de seguros, dos mais tradicionais como auto, residenciais e vida, aos mais complexos empresariais, saúde, responsabilidade civil e previdência.



Sammy Davis Gomes
Sócio-administrador da Protegido Corretora de Seguros Ltda

Corretor Seguros Pleno Susep com quase 20 anos de experiência em seguros, Sammy Davis começou sua trajetória na área bancária e tornou-se especialista em seguros de vida, previdência, investimentos e responsabilidade civil. Também atua como consultor e planejador financeiro especializado em fundos de investimento. Desde 2016, é um corretor parceiro da Loja-corr.

Grupo no whatsapp, participe já!

Nosso principal canal de comunicação, informações e experiências será o nosso grupo oficial no WhatsApp.

[Clique aqui para participar!](#)

Aproveite ao máximo este espaço para trocar ideias,

interagir, fazer perguntas e ampliar sua rede de contatos.

Se, por acaso, suas dúvidas não forem esclarecidas, não deixe de nos enviar uma mensagem através do email: **marketing@redelojacorr.com.br**

Será um prazer te ajudar!

FAQ

1 – Para quem são indicadas as Masterclasses Como Vender Seguro de Responsabilidade Civil?

Para todos os corretores de seguros que querem aprender como desenvolver ou melhorar estratégias para vender seguro de responsabilidade civil.

2 – O que eu preciso fazer para participar?

Para participar é necessário se inscrever pelo formulário. Nós enviaremos uma comunicação durante o período das aulas para te orientar no decorrer das masterclasses. Não se esqueça de inserir lá o seu melhor e-mail para não ficar de fora.

3 – Qual a duração da Masterclass?

A Masterclass tem duração de cerca de 8 horas.

4 – Quando as aulas vão acontecer?

As aulas acontecerão às 16h, a partir do dia 15 de junho.

5 – Qual ritmo de estudos eu preciso ter para consumir as aulas e aplicar a prática?

É recomendado que você tenha disponibilidade de 1 hora por dia para assistir às aulas e mais algumas horas por semana, além das aulas, para colocar os aprendizados em prática.

6 – Como posso tirar dúvidas?

Você pode tirar as suas dúvidas em nosso grupo no WhatsApp, que é o nosso canal oficial de comunicação da campanha. Para participar, **clique aqui**. Ou pelo e-mail marketing@redelojacorr.com.br

7 – Onde a Masterclass vai ocorrer?

A Masterclass ocorrerá em uma página de aulas. As aulas serão gravadas e ficarão disponíveis.

8 – Qual o valor da Masterclass?

A Masterclass é totalmente gratuita.