



GUIA DEFINITIVO

Como crescer sua carteira e proteger negócios com soluções sob medida.



Sumário

1.	Introdução	3
2.	Capítulo 1: O seguro empresarial	4
3.	Capítulo 2: O potencial de mercado	6
4.	Capítulo 3: Tipos de seguro empresarial e suas coberturas	8
5.	Capítulo 4: Como vender seguro empresarial com sucesso	10
6.	Capítulo 5: As principais objeções dos clientes (e como superá-las)	13
6.	Seção extra: Glossário de (alguns) termos técnicos	16
6.	Capítulo bônus	18

Introdução

Bem-vindo ao guia definitivo do seguro empresarial para corretores de sucesso!

O seguro empresarial é um dos produtos mais promissores do mercado e pode ser uma ferramenta poderosa para expandir sua carteira de clientes. Mas será que você conhece todo o seu potencial? E seus clientes, estão cientes dos riscos que correm sem essa proteção?

Ao longo deste guia, você vai encontrar dicas, exemplos práticos e informações essenciais para dominar esse segmento, entender melhor as necessidades de seus clientes e, principalmente, aprender a como mostrar a eles o valor de proteger o que construíram com tanto esforço.

Vamos juntos explorar esse mercado e transformar sua carteira de clientes com o seguro empresarial?



Capítulo 1: O seguro empresarial

Quando se fala em proteção empresarial, a primeira coisa que vem à mente é a segurança dos ativos e da operação da empresa. Afinal, um negócio de sucesso não se constrói apenas com bons produtos e serviços, mas também com a garantia de que sua estrutura está resguardada contra imprevistos. **E é aí que entra o seguro empresarial.**

Por que é importante?

Todo negócio enfrenta riscos, e eventos inesperados podem ser devastadores, especialmente para pequenas empresas. Sem um seguro, um incidente grave pode levar ao fechamento do negócio. Com a proteção certa, a empresa supera esses desafios sem prejuízos financeiros.

Quer ver um exemplo de como seria essa proteção na prática?

Vamos pensar em uma pequena fábrica de roupas com 50 funcionários. Um curto-circuito provocou um incêndio que danificou boa parte das instalações e comprometeu toda a produção. Sem seguro, o dono teria que arcar com todos os custos e a interrupção das operações.

Mas, neste caso, a fábrica tinha seguro empresarial, que cobriu reparos, substituição de máquinas e ajudou a manter o pagamento dos funcionários. Em poucas semanas, a fábrica voltou a funcionar normalmente, sem demissões ou prejuízos maiores. Ufa!

Esse exemplo fictício mostra como o seguro pode ser a diferença entre uma recuperação rápida e uma crise financeira.

Capítulo 2:



O potencial de mercado

O mercado de seguro empresarial no Brasil está crescendo rapidamente, apresentando ótimas oportunidades para corretores que desejam expandir suas carteiras.

Nos primeiros quatro meses de 2024, foram abertas 1,456 milhão de empresas no Brasil, um aumento de 26,5% em relação ao final de 2023. Além disso, a arrecadação do seguro empresarial foi de R\$ 3,2 bilhões em 2023, um crescimento de 19,6% comparado ao ano anterior (dados Susep).

Mas apesar disso, somente 20% das empresas contratam seguros empresariais, indicando um mercado com muito pouca exploração. Aqui, cabe a pergunta: seria o custo de contratação do produto muito alto? Ou seria desconhecimento de sua mecânica e benefícios?



O maior obstáculo para a contratação é o desconhecimento. Segundo especialistas, o seguro empresarial é modular e pode ser personalizado para caber no orçamento e nas necessidades de qualquer negócio, abrindo espaço para educar e conquistar novos clientes.

Corretor, por que apostar nesse nicho?

- Atender empresas de todos os tamanhos aumenta as oportunidades de negócios.
- Protegendo os ativos de uma empresa, o corretor torna-se um parceiro confiável.
- Produtos modulares permitem oferecer soluções sob medida para cada cliente.

Capítulo 3:

Tipos de seguro empresarial e suas coberturas

Existem vários tipos de seguro empresarial, e entender as opções faz toda a diferença para ajudar seus clientes a escolher a melhor proteção. Vamos dar uma olhada nos principais:

- Seguro patrimonial
- Responsabilidade civil
- Seguro de vida em grupo
- Seguro saúde
- Seguro odontológico
- Seguro de transporte
- Seguro de interrupção de negócios
- Seguro de equipamentos e máquinas
- Seguro de cybersecurity
- D&O (Directors and Officers)
- E&O (Errors and Omissions)

Quanto às coberturas, existem as básicas, que protegem contra riscos mais comuns, e adicionais, que ajudam a personalizar o seguro de acordo com as necessidades de cada cliente.



Coberturas básicas: incêndio, explosão, danos elétricos, roubo e fenômenos naturais.

Coberturas adicionais: lucros cessantes, quebra de máquinas, responsabilidade civil e danos morais.

Conhecendo os tipos e as coberturas, fica mais fácil entender as necessidades do cliente e oferecer uma solução sob medida. Quanto mais personalizado, melhor a chance de fechar uma boa negociação!



Capítulo 4:

Como vender seguro empresarial com sucesso

Vender seguro empresarial exige uma abordagem estratégica e personalizada. Cada empresa tem suas próprias necessidades e riscos, por isso, aqui estão algumas dicas para te ajudar a se destacar na venda de seguros empresariais:

1. Antes de apresentar qualquer proposta, conheça a fundo o negócio do seu cliente. Entenda seu ramo de atividade, estrutura, número de funcionários e principais riscos. Quanto mais detalhes você souber, mais fácil será adaptar sua oferta para que ela faça sentido para ele.
2. Seja mais que um vendedor, seja um consultor. Mostre que você está ali para ajudar o cliente a proteger seu negócio e minimizar riscos. Pergunte sobre suas preocupações e desafios, e ofereça soluções personalizadas que atendam a essas necessidades.

3. É comum que o cliente veja o seguro como um custo adicional. Por isso, destaque os benefícios práticos de cada cobertura, como estabilidade financeira em crises, proteção contra imprevistos e segurança para continuar operando mesmo após incidentes. Use exemplos práticos para ilustrar como o seguro pode salvar a empresa de prejuízos inesperados.

4. Alguns clientes podem hesitar em contratar um seguro empresarial por conta de custos ou por achar que não precisam. Esteja preparado para responder a essas objeções de forma objetiva e clara. Explique o custo-benefício, mostrando que um investimento em proteção é sempre menor que os prejuízos que um incidente pode trazer.

5. Histórias de clientes que tiveram suas empresas protegidas por seguros empresariais são ótimas para ilustrar como o produto funciona na prática. Compartilhe exemplos que ajudem a visualizar os benefícios e reforcem a importância da cobertura.

Destaque:

Conheça o cliente e adapte a oferta. Quando o cliente sente que a oferta foi pensada especialmente para o seu negócio, as chances de fechamento aumentam bastante.

Quer aprender mais?

Participe do nosso curso exclusivo: *"Como vender seguro empresarial: todo negócio precisa ser protegido."*



Capítulo 5:

As principais objeções dos clientes (e como superá-las)

É inevitável, corretor! Você vai se deparar com clientes que hesitam em contratar um seguro empresarial. E as objeções são mais comuns. Mas se souber como lidar com elas, faz toda a diferença para fechar o negócio. Veja algumas:

"É um custo alto para minha empresa."

- **Dica:** apresente números que ilustram o custo de um possível incidente sem seguro versus o valor do seguro anual.

- **Exemplo de resposta:**

"Entendo a preocupação com custos, mas pense no prejuízo de um incêndio ou roubo. Com o seguro, você paga uma fração disso e garante a proteção do seu negócio."

"Não acho que meu negócio precisa de seguro."

-
- **Dica:** use exemplos específicos do setor do cliente para explicar possíveis riscos.

- **Exemplo de resposta:**

"Mas já pensou que um curto-circuito ou um acidente simples pode gerar um grande prejuízo? Com o seguro, se algo assim acontecer, você não precisa lidar com todos os problemas e arcar com todos os custos sozinho."

"Já tenho um seguro, não preciso de outro."

- **Dica:** identifique as coberturas que o cliente já possui e mostre como o seguro empresarial complementa essas proteções.

- **Exemplo de resposta:**

É ótimo que você já tenha seguro, isso mostra que valoriza a proteção do seu negócio. O seguro empresarial, porém, é mais completo e cobre situações que outros seguros podem não incluir."



"Preciso de tempo para pensar."

- **Dica:** Esclareça dúvidas, compartilhe material extra e sugira uma nova agenda para conversar.

- **Exemplo de resposta:**

"Claro, é importante tomar a decisão com tranquilidade. Tem algo específico que eu possa esclarecer? Posso enviar mais informações por e-mail para você revisar e, se quiser, marcamos um novo encontro para tirar dúvidas."

Seção extra:

Glossário de (alguns) termos técnicos

- **Apólice:** documento que formaliza o contrato do seguro, detalhando as coberturas, exclusões e condições.
- **Franquia:** valor que o segurado precisa pagar em caso de sinistro antes que o seguro cubra o restante.
- **Cobertura:** refere-se às situações que o seguro protege. Pode incluir incêndios, roubos, danos a terceiros, entre outros.
- **Responsabilidade civil:** proteção contra danos que a empresa pode causar a terceiros, cobrindo despesas legais e indenizações.
- **Lucros cessantes:** indeniza a perda de receita quando a empresa precisa interromper suas atividades por um evento coberto.

- **Risco:** possibilidade de ocorrência de um evento que pode causar prejuízos. É a base para o cálculo do valor do seguro.
- **Seguro D&O (Directors and Officers):** proteção para diretores e executivos contra ações judiciais decorrentes de decisões tomadas no exercício de suas funções.
- **Seguro E&O (Errors and Omissions):** cobre reclamações por erros ou omissões que possam causar prejuízos aos clientes.
- **Vistoria:** avaliação feita pela seguradora para determinar o estado do patrimônio a ser segurado.
- **Sinistro:** evento que causa dano ou perda, resultando em um pedido de indenização.



Capítulo bônus:

5 motivos para adicionar seguro empresarial ao seu portfólio

- Aumente a fidelidade dos clientes
- Mostre que você entende do que as empresas precisam
- Amplie seu ticket médio com vendas cruzadas
- Pequenas e médias empresas buscam proteção para crescer com segurança
- Um portfólio completo mostra que você é um corretor preparado para qualquer situação
- **Conquiste novos mercados e cresça!**

Quer saber mais?

Um dos benefícios da Lojacorr é a capacitação, então inscreva-se gratuitamente no curso **“Como vender seguro empresarial: todo negócio precisa ser protegido”** e acesse tudo o que você precisa saber para vender seguro empresarial e aumentar sua carteira de clientes.

Tem alguma dúvida ou precisa de mais informações? Estamos aqui para ajudar! Entre em contato e vamos juntos encontrar a melhor solução para seus clientes.

