



MINICURSO

Como se tornar o Corretor de Seguros do Futuro



O mercado de seguros mudou e a forma de vender também. Este minicurso é para corretores que não têm tempo a perder



Aqui nós vamos direto ao ponto: o que vai acontecer até 2026, quais as ferramentas obrigatórias para não ficar obsoleto e como estruturar sua corretora para vender mais, com menos esforço operacional.

Este é um treinamento rápido para corretores que entenderam que o mercado mudou, mas ainda não sabem exatamente qual caminho seguir.



Mas, antes de começar, temos algumas dicas para aproveitar melhor o conteúdo:

1

Bloqueie sua agenda: encontre o melhor horário e tente assistir sem interrupções de WhatsApp ou e-mail.

2

Olhe para sua carteira atual: enquanto assiste, tente identificar 3 clientes seus que se encaixam nos exemplos que vamos dar. Isso deixa o aprendizado mais prático.

3

Identifique os gargalos: anote quais tarefas manuais hoje consomem mais de 30% do seu dia. Você vai precisar dessa lista no Módulo 2.

4

Consumo rápido: as aulas são diretas. Tente assistir tudo em sequência para entender a lógica completa do novo modelo de negócio.

5

Revise os materiais: volte nas partes que geraram mais valor para você.

6

Mente aberta: deixe de lado o "sempre fiz assim". O objetivo aqui é explorar novos caminhos para resultados melhores.

**E, por fim, tente aplicar uma dica por dia.
O aprendizado acontece na ação!**

MÓDULO 1: O NOVO CAMPO DE JOGO E AS OPORTUNIDADES DE OURO (A VISÃO)

Neste módulo, alinhamos a mentalidade e mostramos onde o dinheiro realmente está no novo mercado.



Aula 1.1. O ponto de virada: por que 2026 é o marco zero e a urgência de agir agora para não ficar obsoleto.

Aula 1.2. O crescimento consultivo: como sair da dependência única e explorar a expansão projetada de 20%+ em Vida e Previdência e 15%+ em Riscos Corporativos, sem largar os massificados.

Aula 1.3. Especialização, não saturação: como sair da guerra de preços do Auto e se posicionar em nichos lucrativos que valorizam sua consultoria.

MÓDULO 2: O NOVO SISTEMA OPERACIONAL DO CORRETOR (A TECNOLOGIA)

Aqui, desmistificamos a tecnologia. Você vai ver que ela existe para trabalhar para você, e não o contrário.



Aula 2.1. IA, seu novo assistente: como delegar até 50% das tarefas mais manuais como cotação, follow-up para a Inteligência Artificial e liberar sua agenda.

Aula 2.2. CRM, o cérebro da corretora: a importância de ter uma visão 360° do cliente, automação de processos e saber a hora exata de vender.

MÓDULO 3: O CAMINHO RÁPIDO PARA O FUTURO (A CONVERSÃO)

Você não precisa construir toda essa estrutura do zero. Neste módulo final, apresentamos o atalho para ter acesso a tudo o que falamos nas aulas anteriores, hoje mesmo.



Aula 3.1. O ecossistema Lojacorr: por que somos o caminho para 2026. Entenda como acessar tecnologia de ponta (CRM integrado), mais de 40 seguradoras, suporte jurídico e de marketing imediato.