

KW: canais de distribuição

Argumento: chamar a atenção para este tema, e para o ativo numero 2 do mautic

Palavras-c

have adicionais: as palavras **marcadas em azul** constam deste texto

como ser corretor de plano de saúde

como vender planos de saúde

como vender seguros

como vender plano de saúde

agenciamento seguro de vida

comissionamento seguro de vida

corretagem fácil

tabela de comissão de corretora de seguros

Principais canais de distribuição de seguros, planos de saúde e benefícios corporativos

Escolha o canal de distribuição mais adequado ao momento de sua corretora de seguros ou avalie a possibilidade de agregar outros corretores e alavancar resultados conjuntos.

Neste post vamos falar de um tema extremamente importante mas que, muitas vezes, não recebe a merecida atenção por parte dos profissionais de seguros: os canais de distribuição. Quais são eles? E como planejo minhas ações com base nesse conhecimento? Como eles podem me ajudar a vender mais?

No universo da corretagem e venda de seguros, uma das atividades que mais requer atenção de quem vende é alcançar seu público, ou seja, garantir que a sua oferta chegue até o público-alvo, e que este encontre a sua mensagem de forma adequada para se tornar uma oportunidade para ambos: do lado do cliente, de satisfazer a necessidade por um seguro ou plano; do lado do corretor, realizando a venda.

Para que isso aconteça, existem inúmeras formas de atingir o seu público. É aí que entram em cena os Canais de Distribuição. Eles nada mais são que os caminhos pelos quais uma pessoa pode ser impactada pela mensagem e a ideia de adquirir algum plano específico, seja ele um plano odontológico, seguro saúde, benefício corporativo ou seguro patrimonial, etc.

Se você quer saber mais sobre os canais de distribuição de planos de saúde e seguros, e busca um material de qualidade e confiável que pode te dar todo o suporte para realizar suas vendas? Então conheça e baixe gratuitamente o E-book [“Gestão de Benefícios, Riscos e Custos do Plano de Saúde”](#), da Moltrio. Continue a ler este texto e entenda mais!

OS DIFERENTES CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS E BENEFÍCIOS CORPORATIVOS

1. Direto com Seguradoras e Operadoras

Tanto os produtos securitários como os planos de saúde ou odontológico são produtos das seguradoras ou operadoras de saúde, que necessitam manter reservas técnicas para suportar os sinistros reclamados por seus clientes.

Já as corretoras de seguros são as empresas que intermediam a venda dos produtos securitários das seguradoras e operadoras de saúde para seus clientes, pessoas físicas ou jurídicas.

Como vender planos de saúde por via direta?

Toda corretora pode produzir direto com as seguradoras ou operadoras, e este é um canal que pode e deve ser alimentado pelo corretor ao longo de sua carreira. Afinal, tendemos a pensar que produzir direto é sempre melhor, sem ter que partilhar parte dos resultados. Mas nem sempre entregar a produção diretamente na seguradora ou operadora pode ser mais vantajoso que ter um parceiro operacional.

Inclusive o acesso aos corretores iniciantes às seguradoras não é tão rápido e simples, e o caminho é construir essa relação ao longo do tempo. Uma dica para acelerar a habilitação dos códigos de corretores nestas companhias pode ser iniciar sua produção com alguns dos outros canais de distribuição abaixo.

[Canais de distribuição: faça Download gratuito do material de apoio](#) [não entendi este link, melhor tirar]

2. Assessorias de Benefícios

Criadas na década de 90, as assessorias de seguros surgiram com o propósito de reforçar e simplificar a jornada do corretor no mercado de seguros. Segundo a [Aconseg-SP](#), as assessorias “passaram a fazer parte do cotidiano do segurador com o principal objetivo de suprir necessidades bilaterais”. Ou seja, por um lado, apoiar os corretores de seguros, por outro, expandir a capilaridade de atendimento para as seguradoras.

Com o tempo, elas tornaram-se uma solução de redução de custos para as seguradoras e também importantes núcleos de absorção da mão-de-obra do pequeno e médio corretor de seguros. Uma dúvida comum sobre o modelo de operação através das assessorias é sobre as partilhas da corretagem.

O comissionamento dos seguros e planos de saúde e odontológicos vendidos também é uma questão a ser observada. Neste sentido, é importante ressaltar que as assessorias celebram contratos diretos com as seguradoras e, portanto, o corretor associado não precisa partilhar sua comissão. Com isto, a Assessoria é remunerada diretamente pelas

seguradoras pelo apoio, suporte e incentivo que dão aos corretores, junto às seguradoras parceiras.

O corretor de seguros, por sua vez, recebe integralmente todo o percentual de comissão praticado pela seguradora em todos os produtos comercializados.

[Acompanhe também nossa live com Leandro Henrique, representando a Aconseg-SP sobre o funcionamento das assessorias.](#)

Veja, abaixo, os sites das principais entidades que agregam as assessorias:

<http://www.aconsegsp.com.br>

<https://www.aconseg-rj.com.br>

<https://aconseimg.com.br>

Veja também os indicadores para avaliação das atividades de uma assessoria:

<http://www.aconsegsp.com.br/relatorios/>

Mas como ser corretor de plano de saúde junto a uma assessoria?

Para trabalhar com uma assessoria é necessário ter SUSEP, porque seu cadastro será efetuado direto nas seguradoras ou operadoras e será comissionado pelas mesmas. As assessorias te darão todo apoio para se cadastrar nas seguradoras, e você terá todo o respaldo técnico para acessar treinamentos e atender seus clientes.

3. Plataformas de Planos de Saúde

Algumas grandes corretoras congregam outros corretores para distribuição de planos de saúde odontológicos e outras assistências, que podem ser parceiras de bandeiras únicas de uma operadora ou mesmo distribuindo várias bandeiras.

A diferença entre a plataforma e as assessorias é que as assessorias possuem **contratos de prestação de serviços** com as seguradoras ou operadoras e funcionam como escritórios comerciais das mesmas. Assim, sua natureza jurídica é diferente daquela de uma corretora de seguros.

Já as plataformas **são corretoras de seguros** e partilham a comissão com os corretores cadastrados, embora pratiquem agenciamentos mais agressivos para manter seus corretores engajados.

Como vender seguros desta maneira?

Para entregar sua produção em uma plataforma você pode iniciar seu trabalho como colaborador autônomo, sem ter [SUSEP](#), o que faz deste um ótimo canal de distribuição para quem está chegando agora ao mercado e precisa de um canal rápido para iniciar.

4. Franquias de Seguros

O que é uma Franquia de seguros? [Franquia empresarial](#) é um negócio cujo modelo de operação é copiado e transferido para outro ponto comercial com autorização de quem detém os direitos e criou aquele modelo inicial.

Logo, ao comprar uma franquia você pagará uma taxa de franquia para o detentor da marca. Por outro lado, você terá acesso à marca e toda a infraestrutura operacional que ela já possui. Alguns pontos importantes são:

1. Estrutura completa e constante
2. Marketing personalizado
3. Análise de investimentos
4. Variedade de opções
5. Facilidade de adesão

5. Administradoras de Benefícios

O que é uma administradora de benefícios?

As “Administradoras de Benefícios” são empresas que contratam e gerenciam planos de saúde e odontológico coletivos por adesão ou empresariais. A administradoras de benefícios mantém parcerias com inúmeras entidades de classe, que podem representar diversas categorias, como:

- Profissionais liberais.
- Servidores públicos.
- Profissionais do comércio, indústria ou serviços.
- Estudantes.

O que faz uma administradora de benefícios?

Administradora de benefícios é a empresa que contrata e gerencia os planos coletivos de saúde e odontologia e os distribui como livre adesão.

Como ela contrata?

A administradora faz parceria com as entidades de classe para reunir as pessoas em grupo, de acordo com a profissão ou área de atuação. Com a escala obtida por essa coletividade, a administradora negocia com as operadoras de saúde planos coletivos em condições especiais. A partir desta negociação, a administradora oferece os planos às categorias profissionais, e precisa dos corretores de seguros para atuarem em sua rede de distribuição.

Como a administradora atua e defende os interesses dos clientes?

A administradora cuida do relacionamento com o cliente e representa seus interesses frente às operadoras de saúde. É ela quem negocia os reajustes com a operadora para que seja o menor possível, sem comprometer a qualidade do benefício aos usuários.

Ancora: #e-book-canais

Canais de distribuição: faça Download gratuito do material de apoio

Agora que você já conhece os principais Canais de Distribuição, aproveite para conhecer o e-book “[Gestão de Benefícios, Riscos e Custos do Plano de Saúde](#)”, um conteúdo exclusivo, criado pela Moltrio para auxiliar os gestores e corretores a tomarem as melhores decisões, e que pode lhe ajudar a vender mais serviços diretos ou com parceiros.

Com ele, você terá em mãos um poderoso arsenal de informações e conceitos, explicados de forma didática, para que você possa trazer ao cliente toda a clareza sobre o funcionamento dos planos e como ele pode realizar a melhor aquisição para a sua realidade.

Entre os tópicos trabalhados neste exclusivo e-book estão:

- A responsabilidade do beneficiário na manutenção de seu benefício
- Como as fraudes em planos de saúde podem prejudicar a todos
- O papel das Consultorias de benefícios como parceiros das áreas de gestão de pessoas
- Como as Consultorias de benefícios podem ajudar as empresas
- entre outros

Além disso, sua consultoria de benefícios poderá usar este material para treinamento de sua equipe, sobretudo para novos funcionários operacionais, fornecendo materiais que contextualizam o papel da sua empresa na cadeia de serviços de saúde, bem como sua importância no apoio aos gestores de pessoas das empresas clientes!

Faça como as grandes empresas de sucesso, invista no conhecimento que pode mudar o seu negócio. Para baixar o e-book gratuitamente, [clique aqui](#).

Sobre o Sistema Moltrio

Vende seguros? É dono de uma corretora? Trabalha com Clube de Benefícios? Então você certamente compreende as dificuldades de manter a organização, os padrões, documentos e as inúmeras variáveis do negócio sob controle.

O software da **Moltrio** ajuda você! Ele tem todas as funcionalidades que permitem ao administrador estar de olho ao mesmo tempo na frente de vendas e nas comissões, podendo distribuir repasses de comissões a vários níveis de produção, com toda flexibilidade que o mercado de benefícios exige.

Para completar o leque de funcionalidades, o sistema **Moltrio Insurance** é uma eficiente e completa plataforma para auxiliar os corretores de seguros e planos de saúde na elaboração do seu planejamento estratégico, uma vez que permite que você projete as receitas dos próximos 12 meses com base nas regras de recebimentos, independente do faturamento estar cadastrado.

Com tudo isto, o administrador tem em mãos uma ferramenta completa para lhe auxiliar em estratégias indispensáveis e que facilitam (e muito!) o seu dia a dia, em variadas atividades. De organizar uma tabela de comissão de corretora de seguros, ter um funil de vendas estruturado e completamente sob controle ao gerenciamento total do relacionamento com clientes e beneficiários, o Moltrio está preparado.