



O mito do "vendedor nato" atrapalha mais o corretor do que ajuda. Vender é técnica — e técnica se

estuda, se treina e se aperfeiçoa

Sou Diego Maia, palestrante de vendas, e começo por desmontar uma crença que trava muitos corretores de seguros: a de que vendedor bom já nasce pronto. Essa ideia é confortável — se é dom, quem não vende bem se conforma; quem vende, se acomoda. Mas ela é falsa. Vender é competência, e competência se desenvolve.

O que a educação continuada ensina sobre vendas

Não é por acaso que o setor de seguros é um dos que mais valorizam a formação profissional. A ENS, referência na qualificação da categoria há mais de meio século, construiu-se sobre uma premissa simples: conhecimento se transmite. Habilitação, certificação, atualização — tudo isso parte do princípio de que a competência técnica é ensinável. Com a venda não é diferente. Abordagem, escuta, argumentação e fechamento são habilidades que se aprendem como qualquer outra.

Por que o mito do dom é perigoso

Quem acredita que vender é dom para de estudar. Afinal, para que treinar algo que 'ou se tem ou não se tem'? Esse corretor estaciona no improviso, repete os mesmos erros e culpa o mercado, o preço ou a sorte pelos resultados fracos. Já quem entende a venda como competência assume o controle: identifica onde falha, busca método e evolui.

As competências que todo corretor pode desenvolver

Diagnóstico — a capacidade de investigar o risco do cliente antes de ofertar. Comunicação — traduzir cobertura complexa em benefício claro. Escuta — entender o que o segurado teme perder. Condução — levar o cliente à decisão sem pressioná-lo. Nenhuma dessas nasce pronta; todas se treinam. E o corretor que as domina não depende de talento nato: depende de estudo e prática.

O momento pede corretor preparado

O mercado segurador movimentou R\$ 764,5 bilhões em 2025 e deve chegar a R\$ 808 bilhões em 2026, segundo a CNseg. Com a nova Lei de Seguros em vigor desde dezembro de 2025 e o avanço do Open Insurance, o setor ficou mais complexo — e mais exigente. Nesse cenário, o corretor que trata a venda como competência a ser continuamente aprimorada larga na frente. O que espera pelo 'dom' fica para trás.

A boa notícia é libertadora: se vender é competência, qualquer corretor disposto a estudar pode se tornar excelente. Não é uma questão de nascer vendedor. É uma questão de decidir aprender.

Não esqueça: onde tem venda, tem vida.

[Diego Maia](#) é **palestrante de vendas**, escritor com oito livros publicados — dentre eles 7 Princípios da Venda — e fundador da CDPV Companhia de Palestras. Desde 2003, é presença constante em **convenções de vendas** e eventos corporativos, com foco no desenvolvimento de equipes comerciais, **treinamento de vendas** e alta performance — somando mais de 1.800 palestras realizadas e 500 mil profissionais treinados no Brasil e no exterior. Apresenta o **Podcast de Vendas do Diego Maia**, publicado diariamente desde 2009, sempre às 7h, com mais de 2.000 episódios. Desde 2011, lidera o movimento #SouDeVendasComOrgulho, pela valorização e profissionalização de quem vive de **vendas** no Brasil. Seu slogan é “Onde tem venda, tem vida”.

(04.08.2026)