

Por Diego Maia



**Não é o mês bom que constrói uma corretora forte. É a média alta, repetida com disciplina, mês após mês, por toda a equipe**

Sou Diego Maia, palestrante de vendas, e falo de constância com alguma autoridade: publico o Podcast de Vendas do Diego Maia diariamente desde 2009 — já são mais de 2.000 episódios, um por dia, sem depender de inspiração. Não é talento que sustenta isso; é disciplina. E é exatamente essa disciplina que sustenta uma corretora de seguros que cresce todo ano.

**Cultura de vendas é o que a corretora faz quando o dono não está olhando**

Cultura não é o cartaz motivacional na parede. É o comportamento padrão da equipe: como se prospecta, como se faz follow-up, como se trata o cliente que disse 'não', como se comemora quem bateu a meta. Onde há cultura de vendas, o corretor faz o certo mesmo sem cobrança. Onde não há, tudo depende da pressão do momento — e desaba quando a pressão afrouxa.

**Constância vence intensidade**

O corretor que se esforça só no fim do mês, quando a meta aperta, produz resultado irregular. O que trabalha bem todos os dias, no mesmo ritmo, constrói média alta e previsível. Vendas de

seguro é jogo de repetição: prospectar, acompanhar, renovar, indicar — todos os dias, não em surtos. Quem depende de lampejos naufraga na primeira maré baixa.

### **O momento pede método**

O mercado está em transformação: nova Lei de Seguros em vigor desde dezembro de 2025, avanço do Open Insurance e projeção de R\$ 808 bilhões em arrecadação para 2026, segundo a CNseg. Mais oportunidade, mais concorrência e mais complexidade. Nesse cenário, a corretora que tem cultura de vendas estruturada larga na frente; a que vende no improviso fica para trás.

### **Por onde começar**

Cultura não se decreta, se pratica. Comece por rituais simples e diários: um alinhamento de metas pela manhã, um acompanhamento semanal dos números de cada corretor, um reconhecimento público de quem se destacou. E mantenha esses rituais inclusive nos dias em que der preguiça — é justamente nesses dias que a cultura se forma.

Uma corretora forte não é a que tem o melhor vendedor. É a que tem a melhor cultura, capaz de fazer todos venderem bem, de forma constante. Onde tem venda, tem vida. E onde tem constância, a venda deixa de ser acaso e passa a ser consequência — mês após mês, apólice após apólice.

### **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”.

Fontes dos dados citados: Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg); Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg); Fenacor; e IRB+Inteligência. Dados referentes a 2025 e projeções para 2026.

(18.08.2026)