



Prezados Senhores,

Para conhecimento e para pensar...

Neste último final de semana, houve o Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, em Águas de Lindóia.

Neste ano, a abordagem do encontro, com mais de 1.110 corretores, foi um pouco diferente. Inicialmente, foi feito um estudo para determinar os pré-requisitos necessários para que este profissional possa ter sucesso no futuro. Após uma pesquisa teórica, e usando também questionamento junto a executivos do segmento, o Sincor-SP chegou aos seguintes fatores, conforme abaixo.

Descrição	Características
Capacidade de Autogestão	O corretor tem que ter a capacidade de se autogerenciar, ter disciplina, se motivar, se planejar, de administrar o seu tempo de forma eficiente, cobrando e avaliando, para si mesmo, os resultados positivos. É importante que o próprio corretor defina e tenha consciência da sua própria estratégia.
Formas de Comunicação	Se possível, o corretor deve ser capaz de se comunicar (pelo menos, de forma básica) em inglês. Além disso, ele deve ser capaz de se manter atualizado com relação a novas formas de comunicação (blogs, twitter, etc).
Saber Negociar e Entender	O corretor deve ter a habilidade de aprimorar a sua capacidade de negociação. Deve apresentar as idéias de modo claro, convincente e ético, de forma positiva, franca e objetivamente, ouvindo, por outro lado, com atenção as objeções e sugestões dos seus clientes, internos e externos, entendendo as suas reais necessidades. No longo prazo, é interessante também formar parcerias estratégicas (por exemplo, com seguradoras, corretoras de resseguro, prestadores de serviços, etc).
Adaptação às Mudanças	O corretor deve se adaptar às mudanças que ocorrem em toda sociedade, tentando, se possível, prevê-las e antecipá-las. Ou seja, se desejar ser um “corretor do futuro”, deve entender também como se comportará o seu “segurado do futuro” (por exemplo, tipo geração y, geração x, etc).
Educação Continuada	A vida é um aprendizado constante. Novas descobertas acontecem a cada momento – produtos, mercados, tendências econômicas, etc. O corretor tem que ter consciência desta situação e se preparar tecnicamente para isso.
Conhecimento de Tecnologia	O corretor deve ficar atento às novas mudanças tecnológicas, se inserindo neste cenário. Lembrar que esta tecnologia pode e deve ser usada como uma ferramenta para acessar constantemente a sua base de clientes para ofertar produtos, facilitar o relacionamento, etc.
Foco nos Resultados	O corretor tem que entender que as pessoas são avaliadas profissionalmente por suas ações e pelos resultados obtidos. Ou seja, ter sempre o foco em vendas e na relação “custo/benefício” de suas atitudes.

A partir daí, uma equipe de FGV, além do consultor Max Gehringer, foi contratada para realizar palestras tendo estes temas como referência.

O resultado, com o resumo das palestras, pode ser encontrado no “link” abaixo.

http://www.sincor.org.br/site2009/eventos/lindoia/livro_7_passos.pdf

Cordialmente,

Francisco Galiza.

www.ratingdeseguros.com.br

<http://twitter.com/ratingdeseguros>