

Análise Econômica e Dicas aos Corretores

Francisco Galiza

www.ratingdeseguros.com.br

Março/2019

1) Análise **Econômica**

Visão Geral

Tendências - Seguros

- Centralizar o negócio no consumidor, que está cada vez mais exigente. Isso é amplificado pelas redes sociais.
- Aumento da influência da tecnologia (distribuição, produtos, empresas), em uma velocidade cada vez maior.

Tendências - Seguros

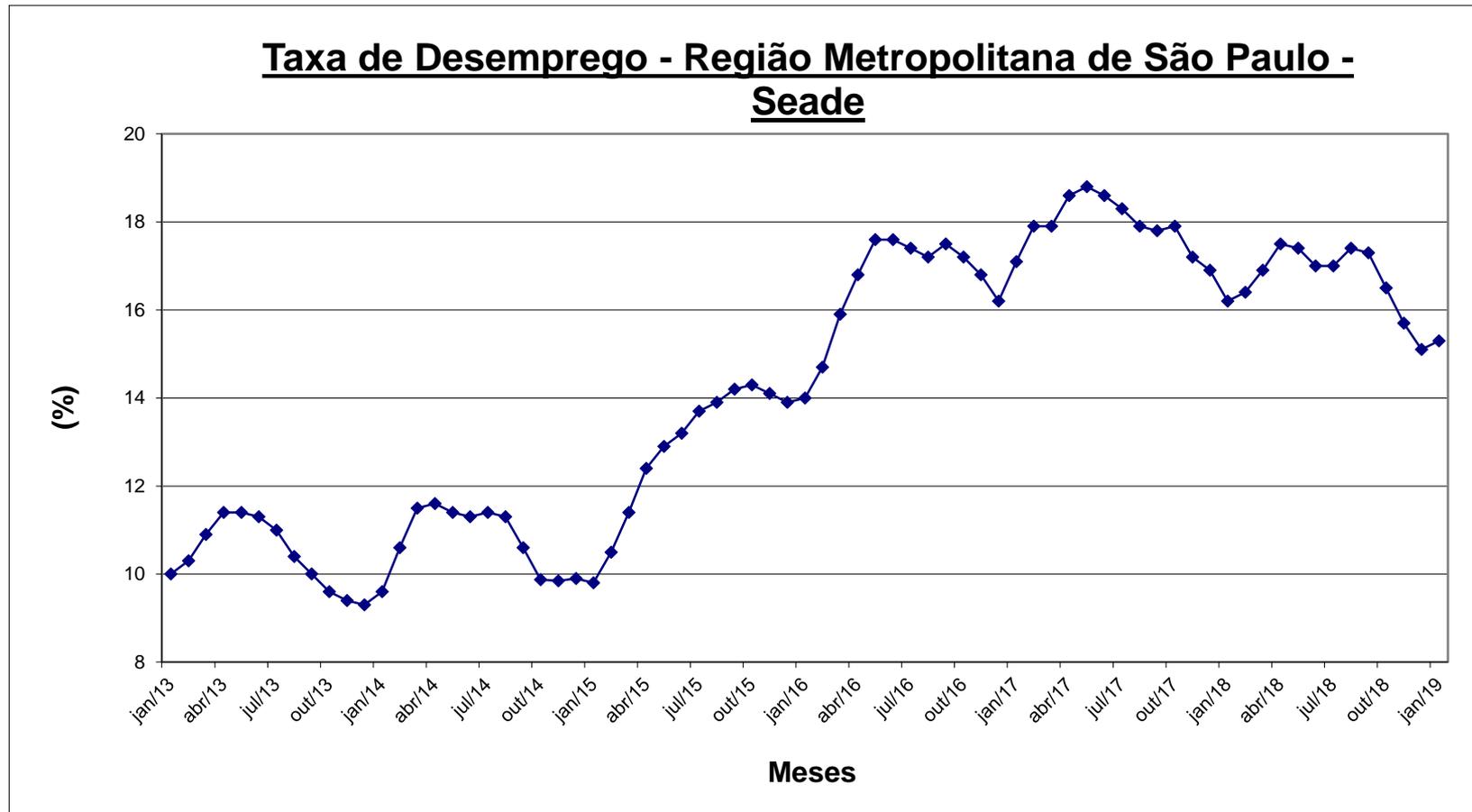
- Desenvolvimento de canais de distribuição, muitas vezes em complemento e apoio aos atuais.
- Evolução demográfica e seus efeitos social e econômico. O fluxo de pessoas também aumentou exponencialmente.

Tendências - Seguros

- Várias mudanças: climáticas, maior urbanização e novo comportamento das pessoas.
- Alteração nas regras de solvência e os efeitos nas seguradoras.

Economia Brasileira

Taxa de Desemprego - SEADE - RMSP



Previsões para 2019

Previsões	Valores
PIB	2,0% a 2,5%
Inflação	4,0%

Alguns Comentários

- Houve algum progresso econômico em 2017 e 2018, mas menos do que se esperava.
- Efeitos da Crise. Incerteza eleitoral e crise política prejudicaram o cenário econômico. Em 2018, o Brasil perdeu, no mínimo, US\$ 20 bilhões com a greve dos caminhoneiros. Só em 2020 a indústria automobilística deve alcançar o patamar de produção de 2013.
- Futuro melhor. Finalmente, o desemprego já sinaliza leve tendência de queda, mas o nível ainda é elevado. Há incerteza, mas há um clima mais favorável.

Mercado de Seguros

Cientes do Mercado de Seguros

Alcance	Dados de 2017 (Milhões)
Veículos Segurados	17
Residências Seguradas	10
Planos de Previdência	13
Beneficiários - Assistência Médica	47
Beneficiários - Planos Odontológicos	23
Pessoas com Títulos de Capitalização	17

Setor de Seguros – Variação Anual (%)

Crescimento Receita	13/14	14/15	15/16	16/17	17/18
Pessoas (sem VGBL)	7%	7%	4%	11%	10%
Ramos Elementares	11%	4%	1%	5%	5%
Total (sem Saúde)	9%	5%	2%	7%	6%
Saúde	15%	17%	14%	11%	10%

Alguns Comentários

- De um modo geral, apesar da crise nos últimos anos, o segmento de seguros conseguiu superar ou igualar as taxas de inflação.
- Em destaque, as áreas de vida e saúde.
- Houve recuperação parcial na rentabilidade das seguradoras em 2018, após dois anos ruins.

Confiança do Mercado de Seguros

ICSS

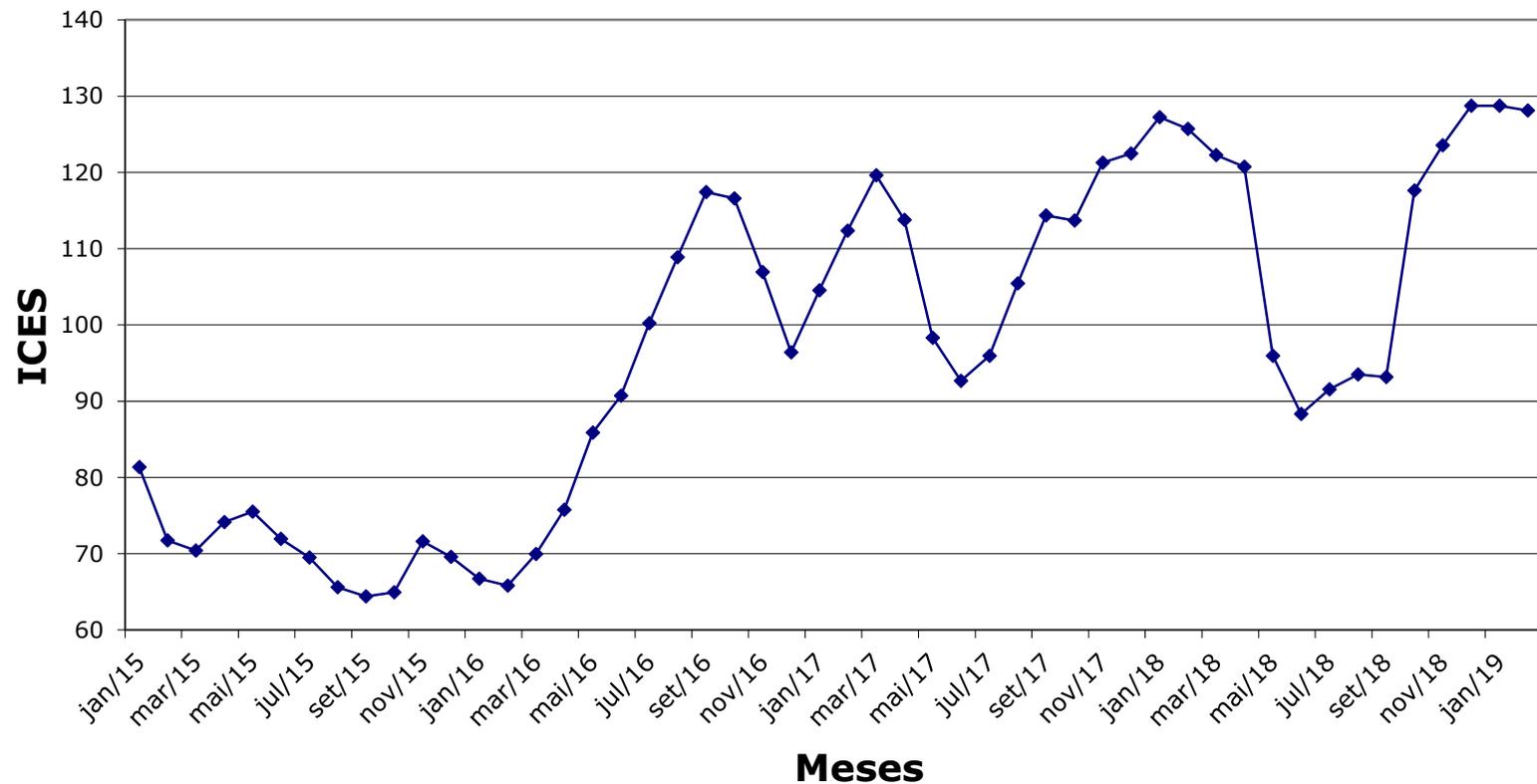
ÍNDICE DE
CONFIANÇA
DO SETOR
DE SEGUROS

FENACOR



Evolução ICES

Evolução do ICES (Índice de Confiança e Expectativas das Seguradoras)



Comentário que todos querem ouvir

- Tudo leva a crer que o setor de seguros voltará a crescer com dois dígitos em 2019!!
- No final do ano, podem me cobrar...
- ;-) ;-)

2) Dicas aos **Corretores**

O que se pode sugerir???

- Recentemente, me fizeram essa pergunta. Pensei, pensei...
- Por fim, corri para Shakespeare, que escreveu sobre tudo. **“Shakespeare: O inventor do humano”**, Harold Bloom. Cada sentimento humano foi dissecado em todos os seus detalhes, do pior para o melhor.
- Real Lear (ingratidão), Otelo (ciúme), Romeu e Julieta (amor), etc.
- E, a “obra prima das obras primas”, Hamlet, “o intelectual que tem que enfrentar o seu destino”.
- O que é Hamlet?
- **As primeiras dicas vêm de Hamlet.**

Frases de Hamlet

- “Há algo de podre no Reino da Dinamarca.”
- “O resto é silêncio.”
- “Há mais coisas entre o céu e a terra do que sonha a nossa vã filosofia.”
- E, por fim, a frase mais importante da literatura mundial: “Ser ou não ser, eis a questão”.

Conselhos de Polônio ao filho Laertes. "Hamlet", Shakespeare.

Característica	Opinião de Shakespeare
Prudência	Não dá voz ao que pensares, nem transforma em ação um pensamento tolo.
Relacionamento	Sejas amistoso, sim, jamais vulgar.
Amizade	Os amigos que tenhas, já postos à prova, prende-os na tua alma com grampos de aço.
Coragem	Procura não entrar em nenhuma briga. Mas, entrando, encurrala o medo no inimigo.
Decisão	Presta ouvido a muitos, tua voz a poucos. Acolhe a opinião de todos – mas você decide.
Princípios	E, sobretudo, isto: sê fiel a ti mesmo. Assim, jamais serás falso pra ninguém.

Ainda tenho três
dicas!

Capacidade de Observar

- Primeira dica: Observação.
- A primeira delas é a capacidade de **observação**, saber o que seus pares fazem. Acompanhe os estudos do setor. Converse com as pessoas. Assim, é possível entender como as corretoras de seguros fazem, o que gostam, como operam, qual é o perfil mais comum, quais as estratégias, etc.
- História do Comandante Rolim e a criação da TAM.

Avaliar o Temperamento

- Segunda dica: Temperamento.
- Ter o **temperamento** apropriado. Cada ser humano tem características distintas. O corretor de seguros tem que ser ativo, agressivo nas vendas, gostar de interagir com as pessoas e prestar atenção nas oportunidades.
- Estratégia para o “Valentine’s Day” nos EUA, o dia dos namorados de lá.
- Não há demérito em não ter esse temperamento. Duas histórias como referência. A vida de Einstein (profissão de faroleiro) e Sartre (“O inferno são os outros”, Entre Quatro Paredes).
- Ou seja, fundamental entender se a pessoa tem o perfil para tal profissão.

Acima de tudo, o importante é estar apaixonado!!

- Terceira dica: Paixão.
- “No mundo, nada de grande se fez sem paixão.”; Hegel, filósofo alemão, século XIX.
- Amplitude do termo paixão. Incompletude, emoção e desejo em realizar.
- Sofrimento para se chegar a algo maior (origem do termo).
- Condição do ser humano para tentar atingir a grandiosidade.
- Sem ilusões. Reconhecimento.

**Sucesso e Obrigado
pela atenção!**