

## OTIMISMO NA CORRETAGEM

Segundo a última edição do Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS), realizado pela Fenacor, o mercado está mais otimista: 62% dos corretores acreditam que a economia ficará melhor ou muito melhor no primeiro semestre de 2019, 30% acreditam que não haverá mudanças, enquanto 8% temem um quadro pior ou muito pior. Em relação ao faturamento do mercado, 54% dos profissionais acham que será melhor, 38% acreditam na estabilidade e outros 4% veem um desempenho pior. Já sobre a rentabilidade do setor, 54% acreditam em um cenário melhor ou muito melhor, enquanto 42% veem uma estabilidade e 4% temem o pior.



## PROCESSOS JUDICIAIS CRESCEM 531%

O número de processos judiciais contra planos de saúde avançou 531% em cinco anos no Brasil. Em 2013, foram registradas 10.585 ações, enquanto que, em 2017, os números chegaram a 56.218. O líder do ranking é o Estado de São Paulo, com mais de 96 mil processos no período, seguido da Bahia (49.336), Rio de Janeiro

(26.234), Pernambuco (18.280), Distrito Federal (8.293), Santa Catarina (5.754), Minas Gerais (5.453), Espírito Santo (2.661), Maranhão (2.360) e Paraíba (2.274).



## SEGUROS DE PESSOAS EM ALTA

Os seguros para proteção pessoal, como vida, prestamista e auxílio funeral, são os mais contratados pelos brasileiros. Entre janeiro e agosto deste ano, as modalidades totalizaram R\$ 24,8 bilhões em prêmios, valor 9,4% maior em relação ao mesmo período de 2017. De acordo com levantamento da FenaPrevi, a arrecadação das carteiras foi de R\$ 9,7 bilhões em vida, R\$ 7,4 bilhões no prestamista e R\$ 402,78 milhões no auxílio funeral.

## TENDÊNCIAS



## SUGESTÕES DE SUCESSO PARA CORRETORES

Recentemente, de maneira bem objetiva, me perguntaram quais dicas de sucesso daria para os corretores de seguros. Pensei um pouco e listei duas características que acho bem importantes.

A primeira delas é ter a humildade de observar o que os seus pares fazem. Existe uma boa bibliografia para entender quem é a corretora de seguros, como o Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros (ESECS-PJ). A partir desses textos, é possível entender quem é a corretora de seguros, o que ela faz, o que gosta, como opera, qual é o seu perfil, qual sua estratégia etc. Então, esta é minha grande sugestão: entenda o que seu colega de profissão faz e como ele atua.

Há muito tempo, li uma entrevista que me marcou. Era com o Comandante Rolim, o criador da TAM. Nos primeiros passos da empresa, ele conta que, quando alguém vinha com uma nova ideia, ele dizia sempre assim: "Ideia interessante, gostei.

Mas, por gentileza, também queria saber o que as outras empresas aéreas fazem (na época, Varig, Cruzeiro do Sul, Vasp e Transbrasil), com relação a esse mesmo aspecto, antes de tomar uma decisão". Tal estratégia demonstra humildade e esperteza. O conceito aqui é não querer reinventar a roda e aproveitar o que já foi feito, as ideias boas existentes.

A segunda sugestão é que, para ser corretor de seguros, a pessoa tem que ter um temperamento para tal e, além disso, gostar do que vai fazer. O perfil de um corretor não é o de um cientista, alguém que fica em um laboratório o dia inteiro. Cada ser humano tem uma característica distinta. O corretor de seguros tem que ser ativo, participante, atento, agressivo nas vendas, gostar de interagir com pessoas, se atualizar sempre, prestar atenção nas oportunidades.

Recentemente, li uma dica interessante para corretores que resalta tal argumento. No mês de fevereiro, se comemora o "Valentine's Day" nos Estados Unidos, o Dia dos Namorados de lá. Por tradição, nesta data, muitos noivados são celebrados, com festas e a entrega de um anel de diamantes. Assim, a reportagem fala de como os corretores poderiam oferecer seguro para um casal que está passando por essa fase da vida. Quer maior senso de oportunidade? Nem todo mundo gosta disso, de ter esse lado empreendedor. "Você é o que você é", como fala o ditado. Conhecer a si mesmo e entender se possui esse perfil é fundamental.

Enfim, essa é a minha lista, as dicas básicas: humildade e observação, se conhecer para saber se tem o temperamento para tal. Sucesso a todos!

ESTA COLUMA É ELABORADA PELO CONSULTOR DE ECONOMIA DO SINCOR-SP, FRANCISCO GALIZA