Durante a live de premiação, os três ganhadores da concorrida disputa contaram como alcançaram a maior produção na venda de seguros de Responsabilidade Civil

Print da tela live de premiação com os vencedores

Na sua terceira edição, o Prêmio Maiores Corretores de RC do Brasil, criado para reconhecer o talento dos profissionais da corretagem na venda do seguro de Responsabilidade Civil, fez mais do que anunciar os vencedores da disputa. A live de premiação, transmitida ao vivo pelo YouTube na noite de 1º de outubro, sob o comando da especialista em RC Thabata Najdek, abriu espaço para que os dez finalistas revelassem estratégias de vendas, formas de abordagem, argumentação e divulgação do seu trabalho.

A premiação, que é uma iniciativa da plataforma Venda Seguro, referência nacional em capacitação e especialização em seguro de RC, mostrou que o estudo contínuo do ramo é um traço comum entre os classificados. Por meio dos relatos, é possível verificar que os profissionais também se dedicam à venda consultiva e priorizam o bom atendimento para conquistarem indicações de clientes. “São histórias de superação, foco e crescimento, que elevam o segmento de RC a novos patamares”, disse Thabata Najdek.

Os vencedores

Terceiro colocado na premiação, o corretor paulista Sergio Zaveri, que atua há 18 anos na área, criou na sua corretora uma divisão de áreas para aumentar o foco. Além de RC, ele implantou as verticais de auto, saúde e outras. No momento, o profissional se prepara para atuar em Portugal,

onde abriu uma corretora e pretende comercializar o seguro de RC. Após ouvir o relato dos colegas, ele se identificou com algumas histórias. “Percebi que todos os classificados no prêmio trabalham muito e investem em conhecimento”, disse.

A paranaense Karla Bernardino, que, em 2012, sucedeu o pai na corretora, enxergou no seguro de RC Profissional para médicos uma oportunidade. Estudou o ramo, se empenhou e investiu em marketing digital para a divulgação. Ela disse que o bom atendimento no sinistro é outra estratégia que rende indicações. Com foco no RC Profissional para médicos, contabilizou neste ano 300 apólices individuais e outras coletivas, uma delas com 500 médicos. “Minha dica é a persistência”, disse.

Vencedor do prêmio pelo terceiro ano consecutivo, Gabriel Borduchi, de Araraquara (SP), conta que é estudioso do ramo de RC e aposta na venda consultiva para despertar no cliente a necessidade de proteção. “É preciso atender bem ao cliente, como se fosse único, mostrando para ele que o seguro é a melhor opção para a sua necessidade de proteção”, disse. O profissional garante que essa é a melhor forma de conquistar indicações de clientes, mais eficiente até que o marketing digital.

Maior prêmio por apólice

Além de conquistar o primeiro lugar no Prêmio Maiores Corretores de RC do Brasil, edição 2024, Gabriel Borduchi também venceu na categoria "Maior Prêmio de Pessoa Física", com uma apólice com valor superior a R$ 7 mil. Já na categoria "Maior Prêmio de Pessoa Jurídica", o vencedor foi Jair Rogério de Carvalho, corretor do Rio de Janeiro, que atua há três anos na área, mas acumula 31 anos em seguros. Ele fez a venda de seguro de RC para um hospital, cujo prêmio mensal foi de R$ 333 mil.

Durante a live, Jair Carvalho contou que iniciou no seguro de RC no período em que atuava na Seguros Unimed. Depois se tornar corretor de seguros e de aprimorar seus conhecimentos nos cursos da plataforma Venda Seguro, recebeu várias indicações de novos clientes, um deles é o hospital. “Consegui dar andamento a vários sinistros que estavam parados por falta de conhecimento do corretor anterior e renovar o contrato”, disse.

Troféu especial

Uma novidade anunciada na live foi o troféu que os três primeiros colocados receberão em mãos durante o evento Venda Seguro ao Vivo em Gramado, que será realizado nos dias 3 e 4 de abril de 2025. O troféu foi esculpido em madeira pelo artesão Orival da Silva Marques, mais conhecido como Xixo, o mesmo que produziu os primeiros troféus Kikitos do Festival de Cinema de Gramado. Além do troféu e placa personalizada, os vencedores também receberão ingressos para o evento, hospedagem em Gramado (RS) e participarão de um jantar.

Para Thabata Najdek, o sentimento é de gratidão por constatar a evolução profissional dos alunos da plataforma Venda Seguro. “É emocionante ver como cada um transformou desafios em conquistas”. Ela destaca que os cursos não oferecem soluções mágicas, mas conhecimentos para realizar a melhor abordagem e argumentação, escolher a melhor seguradora de RC e dar suporte a sinistros. “Os cursos facilitam o caminho, mas é preciso continuar estudando”, disse.

Fonte: Márcia Alves, em 04.10.2024