

Em entrevista ao Programa Profissional de Seguros, executivo da MDRT aponta confiança, consistência e proximidade com o cliente como pilares para construção de carteira sustentável

O mercado de seguros de vida no Brasil ainda apresenta grande potencial de crescimento, especialmente quando analisado sob a ótica do relacionamento e da atuação consultiva. Essa é a avaliação de Felipe Sousa, sócio do Grupo Liber e Zone Chair para a América Latina da Million Dollar Round Table (MDRT), associação global que reúne alguns dos principais profissionais de seguros e planejamento financeiro do mundo, reconhecida por seus critérios rigorosos de qualificação e por promover o desenvolvimento, a ética e a excelência na atividade.

A análise foi apresentada durante entrevista concedida nesta quinta-feira, 26 de março, ao Programa Profissional de Seguros, quando o executivo compartilhou sua visão com os apresentadores Fábio Sorolla e Marcello Brancacci, que também são corretores de seguros.

Durante a conversa, Felipe abordou temas centrais para o desenvolvimento da atividade, como relacionamento, confiança e consistência – pilares que, segundo ele, sustentam a construção de uma carteira sólida e duradoura no segmento de seguros de pessoas.

Dicas para o crescimento na área

Um dos principais pontos destacados foi o papel do relacionamento como fundamento para o crescimento sustentável da carteira. Para Felipe, mais do que vender um produto, o corretor precisa construir uma relação genuína com o cliente. “Quanto mais você conhece o cliente (família, rotina, objetivos) mais sentido o seguro faz para ele. Você deixa de vender um produto e passa a construir uma solução”, explicou.

Essa abordagem consultiva permite transformar o seguro de vida – um produto intangível – em algo concreto, ao conectar a proteção com aspectos reais da vida do cliente, como educação dos filhos, padrão de vida e compromissos financeiros.

Felipe também reforçou que a confiança não é construída em um único contato, mas ao longo do tempo, por meio de consistência na atuação do corretor. Segundo ele, manter presença ativa na vida do cliente, acompanhar momentos importantes e oferecer orientação contínua são atitudes que fortalecem o vínculo e ampliam as oportunidades de negócio. “Quando você está presente, o cliente confia e traz outros negócios. O seguro de vida abre portas para um relacionamento muito mais amplo”, afirmou.

Nesse contexto, ele destacou ainda a importância das recomendações como estratégia de crescimento, especialmente quando aliadas a um atendimento próximo e humanizado.

Atuação consultiva e visão estratégica

A entrevista também trouxe uma visão prática sobre o atendimento consultivo, considerado essencial para o avanço do seguro de vida no Brasil. Felipe ressaltou que o desafio não está apenas na venda, mas na forma como o produto é apresentado. “A dificuldade de vender seguro de vida é global. O que muda é a forma de oferta. Aqui ainda se vende muito produto, quando deveríamos vender proteção”, pontuou.

Para ele, a atuação consultiva exige preparo, disciplina e consistência na rotina, além de domínio técnico e sensibilidade para entender as necessidades individuais de cada cliente.

Felipe chamou atenção para as mudanças no perfil do consumidor e nas dinâmicas de trabalho, como o crescimento dos profissionais autônomos e a redução de benefícios corporativos, o que amplia a necessidade de proteção individual.

Ele também destacou a evolução do portfólio de produtos, com maior demanda por coberturas em vida, como invalidez e doenças graves, tornando o seguro mais abrangente dentro do planejamento financeiro.

Outro ponto relevante é a ampliação do olhar sobre quem deve ser protegido. Segundo ele, o planejamento precisa considerar toda a estrutura familiar. “Hoje, até pessoas que não geram renda direta, como uma dona de casa, precisam ser consideradas. A ausência dessa pessoa pode gerar um custo elevado para a família”, exemplificou.

Apesar das oportunidades, o executivo reforçou que o Brasil ainda enfrenta um desafio cultural importante em relação à proteção financeira. Embora haja percepção de que cerca de 18% da população possui algum tipo de seguro de vida, a cobertura efetiva ainda é limitada.

Ao relembrar o impacto da pandemia, ele destacou como a falta de proteção adequada afetou diretamente a estabilidade financeira de muitas famílias. “O seguro de vida deveria estar na mesma prateleira de necessidades básicas, como saúde e alimentação, porque ele garante tudo isso”, afirmou.

MDRT e formação de alta performance

Ao longo da entrevista, Felipe também destacou a influência da MDRT na formação de profissionais de alta performance. A entidade atua como um dos principais centros globais de desenvolvimento do setor, promovendo troca de experiências, compartilhamento de estratégias e elevação dos padrões de atuação.

Segundo ele, o crescimento da participação brasileira na organização reflete uma evolução do mercado nacional, com mais profissionais buscando qualificação e excelência.

A entrevista trouxe ainda uma série de insights práticos para corretores de seguros, profissionais comerciais e gestores, abordando desde a construção de relacionamento até hábitos de consistência que diferenciam profissionais de destaque. O conteúdo é especialmente relevante para quem busca ampliar a carteira de forma estruturada, fortalecer a confiança com clientes e evoluir na atuação consultiva.

O Programa Profissional de Seguros vai ao ar todas as quintas-feiras, às 18h, ao vivo pela Rádio Exclusiva FM-SP, reunindo especialistas do setor para discutir tendências, estratégias e oportunidades do mercado segurador. O episódio com Felipe Sousa pode ser conferido em https://www.youtube.com/watch?v=Git_cFA1XYU

Fonte: RUCO, em 30.03.2026