

Por Jeniffer Elaina (*)

A gestão de seguros deve ser feita por todos os profissionais da área e recorrer a recursos que aprimorem o trabalho.

Fazer a gestão de seguros inclui escolher e trabalhar com bons produtos e ainda lidar com os clientes atendendo às suas necessidades. Esse processo pode e deve ser feito pelo corretor, muitas vezes em parceria com a seguradora.

A questão é que nem sempre o trabalho é fácil, é preciso planejar, conhecer o setor e buscar as melhores estratégias. Entenda quais estratégias podem ser adotadas na gestão de seguros que levam o profissional ao sucesso.

1. Conheça as inovações

O setor de seguros está se transformando rapidamente nos últimos anos. O surgimento de novas seguradoras, produtos e formas de vender são os que mais se destacam.

Saber quais são as tendências e o que está surgindo ajuda a manter o portfólio de produtos atualizado. Além disso, isso facilita na hora de encontrar um produto para o cliente, pois, haverá mais opções.

2. Entenda o cliente

De nada adianta o conhecimento técnico se ele não consegue ser levado para a prática. Compreender as necessidades do cliente é essencial para fazer a venda e gerenciar o negócio.

É bem comum ver o consumidor buscando pelo [plano de saúde mais barato do Brasil](#) e o corretor oferecer o que possui o menor preço. Em partes ele atendeu a um pedido, entretanto, isso não significa que foi entregue com qualidade.

Quando se fala em entender as necessidades é compreender o que se procura e oferecer algo que atenda. Vale lembrar que quem domina o produto é o corretor e ele é que deve apontar as melhores soluções.

Mesmo que o cliente não veja isso no primeiro momento, com orientação compreenderá que o que procura não é exatamente o que imaginou.

3. Tenha ferramentas de gestão de seguros

Fica muito difícil fazer a gestão de seguros sem ferramentas apropriadas para isso. Muitas seguradoras já contam com plataformas nas quais corretores e seguradoras conseguem acompanhar as vendas e obter informações.

É preciso ir além e não depender apenas das seguradoras, afinal, dessa forma terá diversas plataformas segmentadas para gerenciar. O ideal é ter ferramentas que permitam integrar as informações e gerenciar tudo em um único canal.

Um CRM pode ajudar a acompanhar o funil de vendas, fazer a oferta no momento correto e manter um pós vendas.

4. Faça capacitações constantes

A melhor maneira de fazer a gestão de seguros é com conhecimento. Por mais que possua anos de experiência, as coisas mudam e se aprimoram.

A forma como o seguro era vendido há 20 anos hoje já não traz os mesmos resultados. Se atualizar fará com que se consiga melhores resultados e nesse caso vale aprender sobre tudo.

Um ponto de atenção é em relação à fonte de informação. Ela deve ser confiável, independentemente de ser um curso on-line ou presencial.

Assim, obterá os dados que precisa para aprimorar a gestão.

5. Conheça a concorrência

A gestão de seguros requer conhecer a concorrência para que possa fazer melhor do que ela. É preciso conhecer as estratégias usadas, o público alvo, produtos trabalhados e outros.

Saber dessas informações permitirá aplicar técnicas que trazem bons resultados na sua forma de trabalho e descartar as que não são produtivas. Além disso, fazendo um trabalho melhor conseguirá atrair mais clientes.

6. Identifique oportunidades de melhoria

Olhar a concorrência pode fazer com que perceba que existe muito a ser melhorado dentro da corretora ou no seu trabalho. Além disso, constantemente fazer uma avaliação interna ajuda a identificar pontos de aprimoramento.

A gestão de seguros requer a melhoria contínua, o que significa sempre aprimorar os processos e buscar novas formas de trabalho.

O comentário de um cliente ou de um corretor pode ser um grande indício de algo que precisa ser mudado. É preciso avaliar todos eles e saber até que ponto merecem atenção e como podem ajudar.

7. Reduza os custos operacionais

Se reduzir os custos de operação pode maximizar os lucros. A tecnologia é uma grande aliada nesse ponto.

É possível investir em [divulgação on-line](#) que possui um maior alcance e faz com que o custo por cliente diminua. Além disso, processos automatizados diminuem a necessidade de mão de obra e tempo desperdiçado com atividades burocráticas.

Sempre que for fazer um investimento deve-se analisar quais resultados ele traz. Afinal, aplicar no local certo pode trazer resultados positivos, mas o oposto também pode ocorrer.

8. Controle as comissões

Não importa se está controlando apenas a sua comissão ou da equipe inteira, é preciso ter um controle sobre ela. Pode ser que haja diferentes níveis de comissão conforme as vendas, sendo preciso conhecer todos eles.

Além disso, as informações precisam estar atualizadas. Se uma venda for feita, deve ser inserida no controle imediatamente para que não fique perdida.

Todo o gerenciamento, preferencialmente deve ser feito em ferramentas adequadas. E automatizadas.

O controle manual faz com que a incidência de erros seja maior o que pode levar a perda do controle e pagamentos com valores diferentes do real.

A gestão de seguros envolve todas as etapas, desde a procura de um seguro para vender até o pós vendas. Para ter sucesso é preciso pensar em todas elas, sempre visando redução de custos, melhora dos resultados e satisfação dos clientes.

(*) **Jeniffer Elaina** é do site PlanoDeSaude.net

07.12.2021