

'Aulão' deu dicas aos candidatos do ENEM

No último sábado, 5 de novembro, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) recebeu uma das professoras mais conceituadas do Brasil, Fernanda Bérghamo, para ministrar o [Aulão ENEM: Redação Nota 1000 da ENS](#). Gratuito e transmitido on-line ao vivo, o evento capacitou os candidatos à prova.

Professora do projeto Educação da Rede Globo e do Portal G1 e Colunista da Rádio CBN, Bérghamo, que tem mais de 30 anos de experiência em língua portuguesa e redação, apresentou ferramentas para dominar as principais técnicas de redação, deu dicas para evitar cair em pegadinhas e ensinou como desenvolver textos dignos de nota máxima. "Só escrevemos de forma confortável quando sabemos o que estamos fazendo. Não existe receita pronta. Um ótimo começo é saber como a banca vai corrigir a sua redação. Se você entende o que será cobrado nas competências é possível obter mais pontos em cada uma. São cinco competências, cada uma vale 200. Com isso, a redação pode atingir 1000 pontos", explicou.

Confira as competências avaliadas pela banca e as dicas para conseguir a pontuação máxima:

Domínio da escrita formal

Neste quesito, é necessário demonstrar domínio da norma culta da língua escrita, e saber diferenciar da modalidade oral e coloquial. A docente explica que a simplicidade também está dentro da norma culta, por isso, não é preciso utilizar linguagem rebuscada. "A gente escreve bem o que a gente domina".

A dica é não usar termos empregados na comunicação oral, como "né" e "oi", além de manter atenção à ortografia e normas gramaticais, como acentos, crases, concordâncias e pontuação. Também é importante cuidar da estética geral do texto e respeitar o número de linhas.

Compreensão do tema

Esta competência avalia se os candidatos compreendem a proposta da redação e se conseguem aplicar conceitos das várias áreas de conhecimento para desenvolver o tema. "Considero essa a competência mais complexa, pois pede observação a três elementos essenciais para o sucesso da redação. Se o candidato demonstrar que não entendeu o tema corre o risco de fuga parcial ou total. Se isso acontecer, você zera a redação. É importantíssimo esse item".

Também é necessário ter muita atenção ao recorte do tema e, para compreensão da proposta, é preciso estar atento às pegadinhas. Outro ponto muito importante é fazer um texto enriquecido por um repertório sociocultural variado.

Organização e Interpretação

Aqui, será verificada a capacidade do estudante em selecionar, relacionar, organizar e interpretar informações, levantar fatos, opiniões e argumentos em defesa do seu ponto de vista.

Coesão

Neste quesito, o candidato deve demonstrar conhecimento dos mecanismos linguísticos necessários para a construção da argumentação, que façam o texto progredir com um bom vocabulário, evitando repetições de palavras desnecessárias.

Proposta de resolução

A competência final exige que o estudante encerre a redação apresentando uma proposta de intervenção para o problema abordado, respeitando os direitos humanos. A abordagem precisa ser detalhada e tem que ter agente, ação, meio e objetivo.

Por fim, Fernanda Bérghamo explica o passo a passo para elaborar a redação:

- Leia atentamente o tema;
- O que você sabe sobre o tema?;
- Leia atentamente os textos de apoio;
- Faça o rascunho do texto;
- Passe a limpo;
- Leitura final.

Graduações da ENS

A dica final da professora foi sobre a escolha do curso de graduação. “Recomendo que vocês conheçam a fundo a ENS. Não é toda instituição que tem nota máxima no MEC. E vocês estão tendo aqui uma grande oportunidade”.

A [aula completa está disponível no canal da ENS no YouTube](#). Confira as dicas, se prepare para uma redação nota 1000 e conheça as opções de [graduação que a ENS](#) oferece!

Diversificação de produtos pautou segunda etapa do CFS

A [Fenacor](#), em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), promoveu, na última quinta-feira, 27 de outubro, a segunda etapa do Conexão Futuro Seguro 2022 (CFS 2022). Realizado no formato remoto, o evento reuniu autoridades para debater o tema “Diversificando Produtos”.

Entre os participantes estiveram presentes o consultor Financeiro e professor da ENS, Ildebrando Neres, o também docente da Escola, Mauricio Tadeu, o CEO da MDS Brasil, Ariel Couto, o diretor comercial da Capemisa Seguradora, Fabio Lessa, e o diretor de Relações Institucionais da Certisign, Leonardo Gonçalves.

Com mediação de Érico Melo, 2º vice-presidente Financeiro da Fenacor, a etapa contou com abertura oficial do presidente da ENS, Lucas Vergilio. “Hoje estamos dando sequência à segunda etapa da terceira edição do Conexão Futuro Seguro. Evento esse que, mesmo com pouca idade, se consolidou no calendário do mercado de seguros. Nossa intenção aqui é apresentar novas oportunidades. Então, você, corretor, assessor de investimento, aproveite essa chance”.

Oportunidades em cenários complexos

Em sua participação, o professor Ildebrando Neres falou sobre educação financeira. “Atualmente, as pessoas possuem uma sensibilidade maior em relação ao planejamento financeiro, pois não querem mais ficar à mercê da sorte”.

Neres afirmou que os juros altos fazem os clientes diversificarem suas carteiras de investimento e destacou que a Previdência Privada é uma das formas mais inteligentes de planejamento financeiro. “Ela é a formação de capital e traz a regularidade de poupar mensalmente. Os corretores precisam olhar para os planos de previdência como oportunidade de mercado. Porque, em termos de ativos, a previdência já somou R\$ 1,2 trilhão no primeiro semestre de 2022, o que representa um avanço de 7% em relação ao mesmo período do ano anterior”.

O docente destacou ainda os consórcios como um excelente nicho para os corretores. Segundo Neres, entre janeiro e junho deste ano foram comercializadas 1,85 milhão de cotas, crescimento de 12% em relação ao mesmo período em 2021. “Se estamos em um cenário de juros altos, a aquisição de bens fica mais difícil. Então, o consórcio é uma ótima alternativa, evita os juros do financiamento e é uma excelente ferramenta para os corretores e seus clientes”.

Possibilidade de crescimento para consultores de investimento

Na segunda parte do evento, a diretora de Ensino Técnico da ENS, Maria Helena Monteiro,

conversou com o diretor Comercial da Capemisa Seguradora, Fabio Lessa, e com o professor da ENS, Maurício Tadeu.

O executivo da Capemisa afirmou que os corretores precisam atuar como facilitadores de acesso a produtos diferenciados e devem aproveitar o imenso potencial comercial dos clientes para distribuir produtos de seguros.

Já Maurício Tadeu alertou que falta ao corretor de seguros assumir, de fato, o seu papel de consultor de investimentos, apresentando soluções personalizadas para cada cliente. “Os corretores precisam sair do operacional e ir para o estratégico. Nesse sentido, o digital pode ajudar muito, especialmente para atender os clientes mais jovens, que desejam uma comunicação mais simples e digitalizada”.

O docente fez uma recomendação aos agentes autônomos de investimentos, destacando que existem muitas possibilidades de investimento para esses profissionais. “Temos 10 vezes mais corretores do que assessores de investimentos. Sabemos que 20 milhões de pessoas têm seguro de vida, o que é pouco, se pensarmos que mais de 200 milhões de pessoas vivem no País. Temos então uma margem muito grande para explorar investimentos dos clientes”, finalizou.

Fonte: [ENS](#), em 10.11.2022.