

Premiação inédita, criada pela plataforma de capacitação comandada pela especialista Thabata Najdek, reconhece os talentos na venda de seguros de Responsabilidade Civil



Em sua segunda edição, o Prêmio “Maiores Corretores de RC do Brasil”, promovido pelo Venda Seguro, maior plataforma de capacitação profissional do país em seguros de Responsabilidade Civil,

selecionou os dez finalistas entre quase 600 corretores de seguros inscritos e já elegeu os três primeiros classificados. Os vencedores serão anunciados na cerimônia de premiação, que será realizada no dia 22 de agosto, a partir de 20h30, com transmissão ao vivo pelo YouTube (<https://vendaseguro.com.br/premiacao2023.html>).

Todos os corretores de seguros inscritos no prêmio foram capacitados pela plataforma Venda Seguro, que conta com mais de 900 alunos ativos e já formou mais de 1,2 mil profissionais de várias regiões do país. A plataforma oferece aulas online ao vivo e interativas nos seguros que compõem o ramo de RC (D&O, RC Geral, RC Profissional e outros), além de ensinar técnicas de vendas, contratação e promover treinamentos. As aulas são ministradas por Thabata Najdek, especialista em seguros de linhas financeiras, com atuação em grandes seguradoras.

A seleção dos finalistas ao prêmio obedeceu a um rigoroso critério de pontuação previamente estabelecido no regulamento (<https://vendaseguro.com.br/aluno/desafio/>). Segundo Felipe Almeida, sócio do Venda Seguro, os pontos foram computados de acordo com o volume de produção de cada um e o limite das apólices. “É muito gratificante constatar a evolução profissional e financeira desses corretores, alunos do Venda Seguro, muitos dos quais começaram do zero suas carteiras de RC”, diz.

Os finalistas

Finalista do prêmio Gabriel Bittio Borduchi, corretor de seguros em Araraquara (SP), está feliz com a classificação. “É o reconhecimento do trabalho árduo, do compromisso contínuo com a adaptação às transformações do setor de seguros e com a evolução”, diz. Com foco na venda de RCP para médicos, ele avalia que o curso do Venda Seguro ampliou as oportunidades da corretora. “Recebemos insights valiosos, estratégias atualizadas e práticas recomendadas que nos permitiram modernizar o portfólio e aprimorar a abordagem de vendas”, diz.

Também classificada entre os três finalistas, Karla Marturelli Mattos Bernardino, corretora em Ponta Grossa (PR), considera a premiação como a confirmação de que está no caminho certo. “Representa o reconhecimento da minha expertise em proteger e auxiliar meus clientes em suas atividades profissionais, fornecendo soluções de seguro”, diz. Além dos conhecimentos adquiridos no curso, Karla destaca outro benefício. “O networking e a troca de experiências com outros profissionais também agrega bastante”, diz.

Suely Sandra Costa Silva, que comanda junto com Claudinei Gonçalves da Silva a corretora Vida Toda, em Curitiba (PR), comemora a classificação. “É uma clara evidência de que evoluímos e atingimos o objetivo de sermos especialistas em RC e referência no mercado”, diz. Para ela, figurar entre os finalistas significa, ainda, integrar um seleto grupo de profissionais que buscam o aperfeiçoamento e a excelência. “O curso nos respalda, pois adquirimos as informações e o conteúdo necessários ao melhor desempenho do nosso trabalho”, diz.

A premiação

Durante o evento de premiação, dez finalistas receberão um quadro de reconhecimento e os classificados nas três primeiras colocações receberão também prêmios. Para o primeiro lugar um Apple Watch SE (2ª geração); para o segundo, um Tablet Samsung Galaxy A7; e o terceiro ganhará um Echo Dot (4ª geração). “Mais do que valorizar e reconhecer o bom desempenho, o prêmio também é uma forma estimular os corretores de seguros a diversificarem suas carteiras, aumentando a lucratividade”, diz Thabata Najdek.

Sobre o Venda Seguro

A plataforma de capacitação em seguros de Responsabilidade Civil Venda Seguro é voltada aos corretores de seguros e ensina a vender e contratar RC Profissional para qualquer atividade, além de seguro D&O para administradores de empresas e RC Geral. A plataforma aplica o inédito método “Vender pelo Risco”, que consiste em transmitir técnicas e conhecimentos para que o aluno

entenda os riscos do potencial cliente, oferecendo a ele a melhor solução de proteção na seguradora mais adequada. Mais informações no site: <https://vendaseguro.com.br/>

Fonte: Márcia Alves, em 09.08.2023