

Novidade do Conec 2023, ENS é destaque no SinPodOuvir

O segundo dia do Conec 2023, realizado no Transamerica Expo Center, em São Paulo (SP), entre 5 e 7 de outubro, começou com uma novidade promovida pelo Sincor-SP, realizador do evento. Com programas curtos e dinâmicos, e transmissão ao vivo pelo canal do Sindicato no YouTube, o “SinPodOuvir”, o podcast oficial do Sincor-SP, teve um espaço reservado no Conec, para conversas com autoridades e personalidades do setor.

A ENS teve destaque na programação da primeira manhã do podcast, com a participação de executivos e professores da Instituição. O primeiro a falar foi o superintendente regional São Paulo, Rodrigo Matos, que dividiu a mesa com Christian Menezes, diretor executivo do grupo Exalt, e Thiago Fecher, coordenador de Comissão do Sincor-SP, que fez a mediação do bate-papo, sobre gestão de conhecimento e capacitação dos corretores de seguros.

Matos ressaltou a nova Certificação Avançada em Open Finance/Insurance, lançada recentemente pela ENS, que teve Christian Menezes como primeiro matriculado. “Esse é um tema muito quente no setor. Fechamos a primeira turma com 57 alunos e o primeiro matriculado foi o Christian. Essa decisão dele reforça o compromisso com o desenvolvimento e a capacitação dos profissionais”.

“Tudo que tenho devo à ENS”

No segundo programa, o superintendente de TI, Vendas e Marketing da ENS, Luiz Mattua, falou sobre a importância da contínua educação dos profissionais do mercado, em conversa com o segundo secretário do Sincor-SP, Rogério Freeman, e Leandro Giroldo, que apresentou o quadro.

Em uma rápida participação, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, enalteceu a relevância da Escola. “Vim saudar o Luiz e a ENS, que é uma parceira importantíssima. Não me canso de falar que tudo que eu tenho na minha vida, tudo o que conquistei com a corretagem de seguros, eu devo à ENS, que foi o lugar onde eu tirei a minha habilitação”, lembrou.

Imersões internacionais

Ainda na parte da manhã, participaram do podcast os coordenadores de duas imersões internacionais da ENS, Samy Hazan e Renato Gonçalves, que, juntamente com o coordenador de Comunicação Social da Escola, Fernando Gonçalves, enfatizaram a qualidade dos treinamentos no exterior.

Hazan falou sobre os programas de inovação que coordena na ENS e ressaltou a importância do corretor se manter atualizado nessa área. “A gente já aderiu à tecnologia e ela está cada vez mais intuitiva, então o corretor não precisa se preocupar”.

Renato Gonçalves mencionou duas imersões internacionais programadas para Portugal, em 2024. “Além de [Lisboa](#), que já é um programa conhecido pelos nossos alunos, a Escola vai lançar uma segunda imersão, com novo destino na cidade do [Porto](#). A ideia é ficar por dentro da distribuição e mediação de seguros, vamos conhecer cinco seguradoras portuguesas na cidade do Porto, realizar visitas técnicas e conhecer empresas de tecnologia”.

Cursos inéditos em Portugal e nos EUA

Por fim, Fernando Gonçalves lembrou outros três treinamentos internacionais que a Escola pretende organizar no próximo ano. “Fizemos dois programas esse ano, o de Lisboa, como o professor Renato lembrou, e levamos uma turma para [Londres](#), para aprender sobre [Gerenciamento de Riscos e Inovação](#). Em parceria com o Chartered Insurance Institute, realizamos visitas técnicas ao Lloyd’s e ao Bank of England. Para 2024, vamos repetir Lisboa e Londres, e teremos programas inéditos no Porto, sobre distribuição de seguros, e um nos Estados Unidos”.

Com palestra e livro, especialista em Vendas ensinou corretores a vender mais

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) também contribuiu com as Jornadas da Transformação na plenária do Conec, oferecendo, no final da tarde do segundo dia, 6 de outubro, a palestra “O Corretor de Seguros e a Nova Forma de Vender”.

Conduzida pelo escritor, comunicador e palestrante de Vendas mais contratado do Brasil, Diego Maia, a apresentação teve o conteúdo baseado em livro homônimo, distribuído gratuitamente pela ENS logo após a palestra, no estande da Instituição na Exposeg (clique aqui e confira o que rolou no estande da Escola).

Ao longo de sua explanação, Maia forneceu valiosos insights aos congressistas sobre como aprimorar o processo de vendas em um ambiente digital e de extrema competição, visando ampliar a carteira de clientes e obter maiores ganhos.

A importância da frequência

O corretor de seguros deve seguir, segundo o especialista, a filosofia da “Fé na força da venda”, composta por conceitos como Crescimento, Decisão e Frequência. “Precisamos querer sempre mais e temos que entender que só fracassamos quando desistimos de tentar. Por isso, precisamos ser insistentes, porque você nunca será ótimo sem ser frequente”, explicou.

O palestrante questionou o uso excessivo da tecnologia no mundo atual e defendeu relações mais humanizadas.

“Todas as áreas das nossas vidas estão impactadas pela tecnologia. Estamos atravessando um processo evolutivo que não necessariamente é algo positivo. Caímos numa espiral de decadência da relação humana com a dependência da digitalização”.

Foco no cliente, relação de longo prazo e esforço pessoal foram aspectos citados pelo comunicador como fundamentais para o corretor ser bem-sucedido. “A única coisa que podemos controlar na venda é o nosso esforço, o quanto a gente se dedica. O foco precisa estar sempre no cliente e não em você ou no seu bolso”, advertiu.

Personal de vendas

Maia também abordou os diferentes perfis do corretor de seguros ao longo do tempo, fazendo uma análise evolutiva da atuação desse profissional. “Na história do corretor de seguros temos os tiradores de pedidos, os consultores de vendas e, agora, o personal de vendas. A sobrevivência existe se nos tornarmos um personal financeiro e de proteção dos nossos clientes”, recomendou.

Ao final da apresentação, o palestrante utilizou a lógica da lei do retorno, também conhecida como lei da causa e efeito, para defender o que considera a forma ideal de o corretor atuar.

“Conheça todos os detalhes da vida dos seus clientes e mostre a eles as vantagens concretas que terão ao fechar negócio com você. Acredito que o sucesso é proporcional ao número de pessoas que ajudamos na vida”, concluiu.

Com 8 mil congressistas e 70 expositores, Conec 2023 superou expectativas

Após cinco anos, o setor de seguros voltou a se encontrar em um Conec, maior congresso de corretores de seguros da América Latina. Promovida pelo Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP), a 19ª edição do evento aconteceu entre 5 e 7 de outubro, no Transamerica Expo Center, na capital paulista, reunindo cerca de 8 mil pessoas. O tema central não poderia ter sido mais apropriado: “Superação”.

Apoiadora do Conec, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) teve presença de destaque, reforçando sua posição de principal instituição de ensino em seguros do País. Com ações de relacionamento, palestra na 3ª Jornada da Transformação e estande na Exposeg, a ENS apresentou seus principais e

mais inovadores programas educacionais, voltados a todos os perfis de profissionais do setor.

Abertura em novo formato

Com o tema “O futuro chegou, e aí?”, um talk show marcou a abertura do evento, o que representou uma inovação em relação ao formato de anos anteriores. O bate-papo foi conduzido pelo anfitrião Boris Ber, presidente do Sincor-SP.

“O mais importante é que nós, corretores de seguros, estejamos sempre muito unidos em busca dos mesmos ideais, assim como unidos também com nossas parceiras seguradoras, com as autoridades que norteiam os caminhos do nosso setor, para juntos construirmos o desenvolvimento da nossa profissão, mesmo que em alguns momentos possamos ter opiniões opostas. Todos sabemos que temos grandes transformações iminentes, e somente unidos, em consonância com o mercado, poderemos passar por esses desafios da melhor forma possível. É o momento de reflexão, de decisão, mas, principalmente, é o momento de agir. E reforçamos aqui hoje o compromisso do Sincor-SP com este desafio”, declarou Ber.

Educação continuada e livro

Em sua participação no talk show, o presidente da Fenacor, Armando Vergilio, também falou pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), já que o presidente da Escola, Lucas Vergilio, ficou impossibilitado de comparecer por motivo de doença.

“No Brasil, há uma vasta e capilar força de vendas chamada corretor de seguros. Uma força de mais de 130 mil profissionais, responsáveis por mais de 90% da venda de seguros. O que já está definido e nunca mudará é o apoio da Fenacor e da Escola de Negócios e Seguros em ajudar e qualificar essa força de vendas permanentemente. Nossa valorosa Escola, que presta esse relevante serviço para o setor, qualificando e formando os profissionais”.

Vergilio destacou ainda o lançamento do livro “O Corretor de Seguros e a Nova Forma de Vender”, lançado pela ENS com exclusividade no Conec. “Esse livro é idealizado especialmente para o corretor de seguros, para ajudar esses profissionais a venderem mais, em tempos de inovações tecnológicas. Essa obra foi produzida em parceria com Diego Maia, o palestrante de vendas mais contratado no Brasil”.

Anunciado VII Prêmio de Jornalismo em Seguros

O presidente da Fenacor também revelou uma novidade em primeira mão: a confirmação da sétima edição do Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros. “As inscrições serão abertas ainda este ano e será uma edição com muitas novidades, a começar pela organização, que pela primeira vez será dividida conjuntamente pela ENS, CNseg e Fenacor”.

O talk show contou ainda com a participação do superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, do presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, e do presidente do Sindseg-SP, Rivaldo Leite. Ao final, os congressistas acompanharam a abertura da Exposeg, que reuniu 70 expositores.

Aplicativo, prêmios e sessão de autógrafos: confira o que rolou no estande da ENS no Conec

Foram três dias de intensas atividades, ricas trocas e muito networking. Presente com estande na Exposeg, feira de negócios do Conec 2023, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) levou uma série de novidades que movimentaram o espaço e presentearam os congressistas.

O evento aconteceu no Transamerica Expo Center, em São Paulo (SP), entre 5 e 7 de outubro. O time da ENS foi composto pelos dirigentes Maria Helena Monteiro (diretora de Ensino), Paola Casado (diretora Administrativo-Financeira), Rodrigo Matos (superintendente Regional São Paulo) e Luiz Mattua (superintendente de TI, Marketing e Vendas), além de gestores das áreas de Ensino,

Marketing, Vendas, Comunicação e TI, e por coordenadoras regionais.

No estande, visitado por cerca de 1.000 pessoas, a equipe apresentou soluções educacionais, algumas com descontos, e publicações da Escola, a corretores de seguros, demais profissionais do setor, alunos e profissionais da imprensa. Como ações promocionais, as duas cadeiras de massagem garantiram o relaxamento dos visitantes. Também houve distribuição de porta-celulares, ecobags, garrafas térmicas e canetas.

App 'ENS no Conec'

A principal novidade da Escola no congresso foi o aplicativo 'ENS no Conec', que mobilizou 276 congressistas na disputa do game exclusivo da plataforma. O objetivo do jogo era acumular pontos que, ao final dos três dias, premiaram os cinco melhores colocados.

Diversas atividades renderam pontos aos participantes: QR Codes nas camisas dos colaboradores e no estande da Escola, ações de engajamento no app e respostas a perguntas relacionadas à apresentação de Diego Maia, escritor, comunicador e palestrante de Vendas mais contratado do Brasil (veja aqui a cobertura da palestra).

No terceiro e último dia de atividades, os cinco premiados foram anunciados: o corretor de seguros Peterson Bispo foi o grande vencedor e ganhou uma bicicleta elétrica LEV, modelo E-BIKE. Bispo explicou a estratégia que o levou à primeira colocação.

“Querida agradecer à equipe da ENS, pois busquei informações com eles e isso me ajudou muito. A interface do app lembra bastante as redes sociais mais conhecidas e a interação com os congressistas ajudou a pontuar. Na palestra do Diego Maia consegui 3 mil pontos, porque acertei todas as questões. Também passava sempre pelo estande da ENS para estar em contato com toda a equipe e, assim, acumular pontos nos QR Codes. O prêmio vai para minha filha, de 13 anos, que há um tempo me pedia uma bicicleta elétrica”.

Confira abaixo a classificação final da gamificação do app 'ENS no Conec':

- 1º colocado - Peterson Bisto (bicicleta elétrica LEV, modelo E-BIKE);
- 2º colocado - Lyender Klaus (Smart TV LG 4K de 65");
- 3º colocado - Ueliton Fonseca (bolsa de estudos integral do MBA On-line Gestão de Riscos e Seguros);
- 4º colocado - Arthur Leandro Pipolo (bolsa de estudos integral da Graduação On-line em Gestão de Seguros);
- 5º colocado - Enoque Prazeres (caixa de som JBL).

Livro gratuito com autógrafo

Outro momento especial que marcou o estande da Escola foi a sessão de autógrafos com Diego Maia, realizada no segundo dia do evento. Uma longa fila se formou para distribuição gratuita de 500 exemplares do livro "O Corretor de Seguros e a Nova Forma de Vender", produzido especialmente para o Conec, em parceria com a ENS.

Com tema homônimo ao da palestra de Diego Maia no congresso, a obra foi criada com o intuito de fornecer novos conhecimentos e insights para que os corretores de seguros tenham jornadas de vendas ainda mais assertivas e bem-sucedidas.



Fonte: [ENS](#), em 16.10.2023.