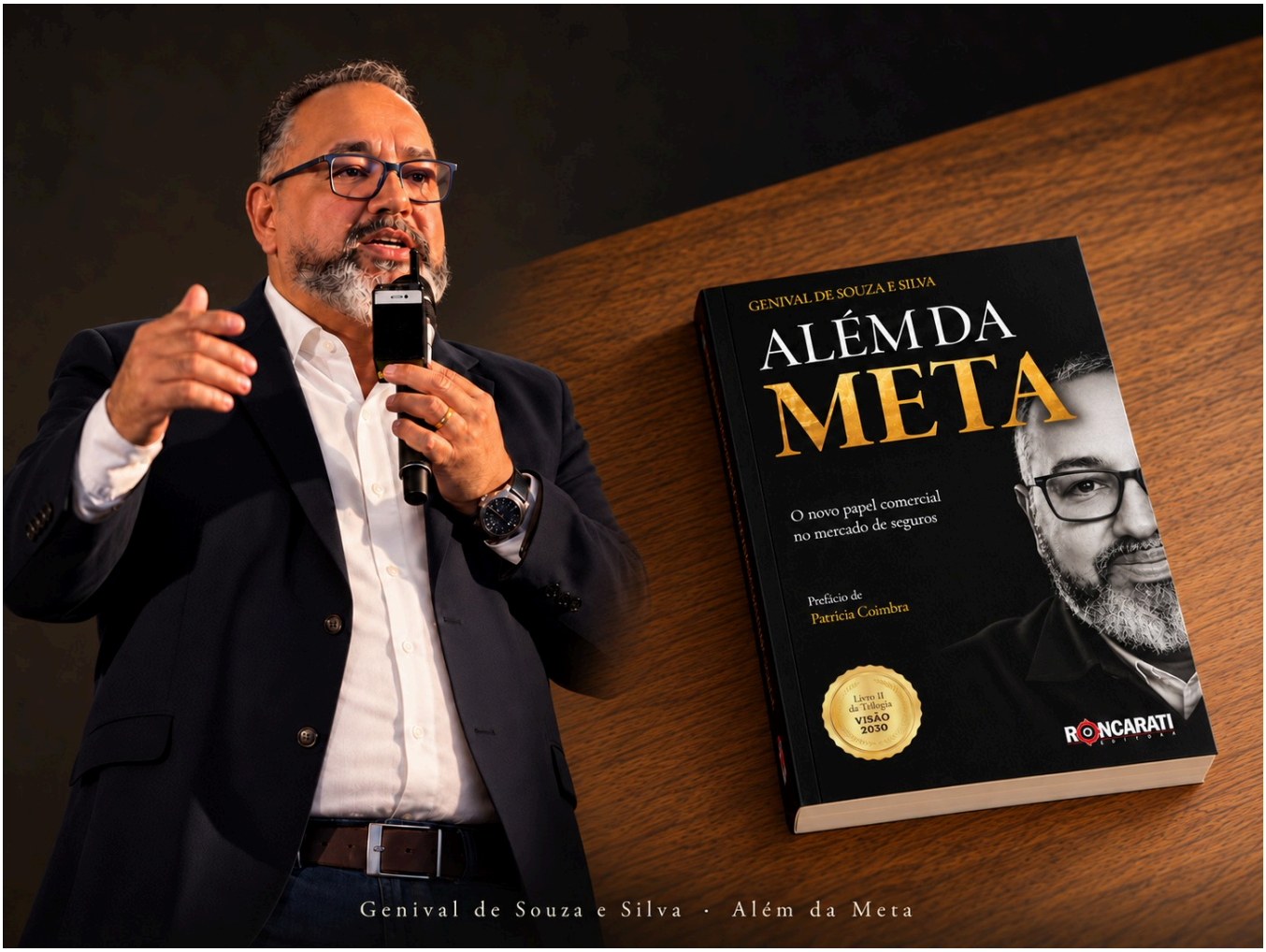
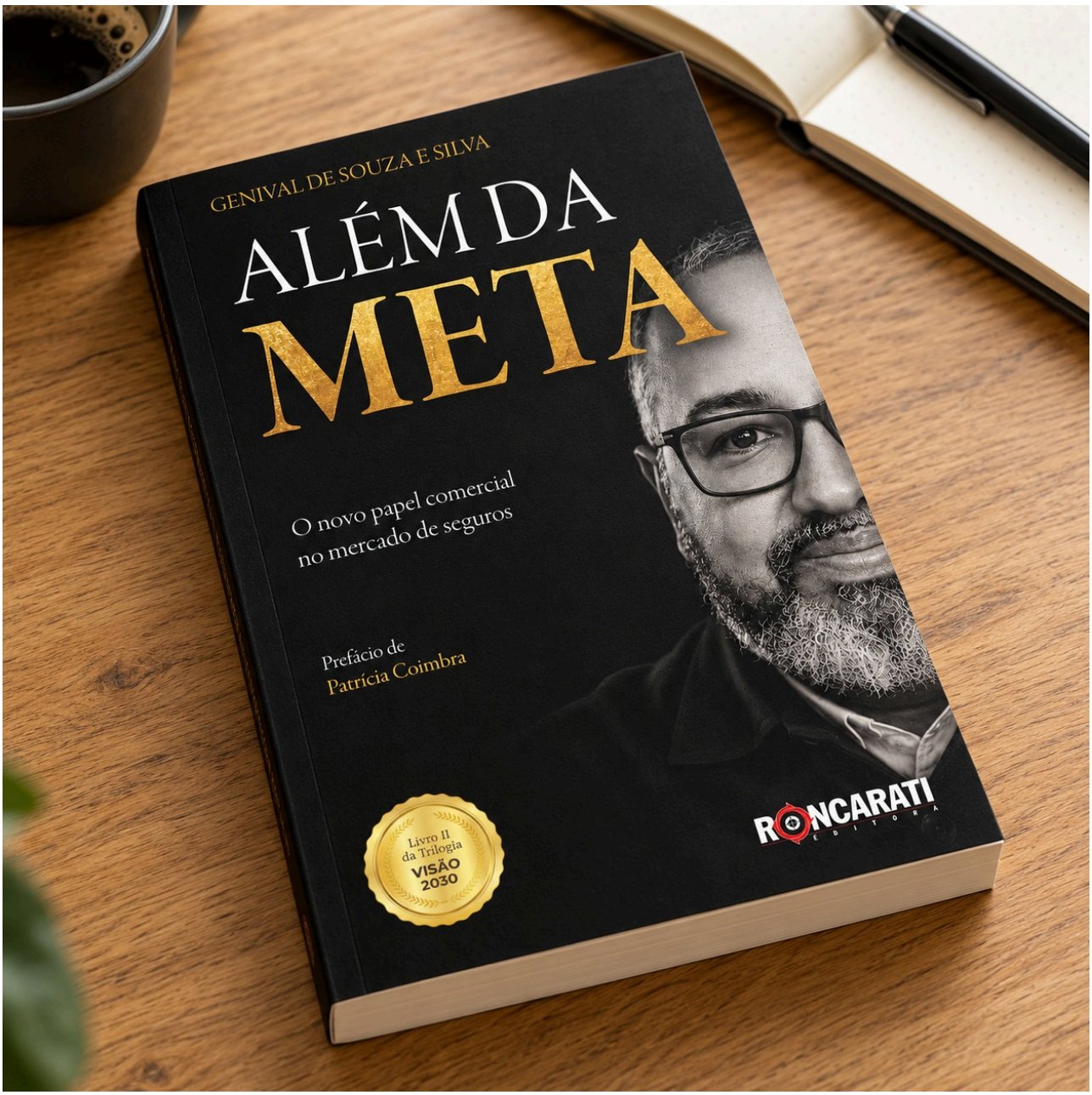
Segundo volume da trilogia Visão 2030, de Genival de Souza e Silva, aborda competências para apoiar o desenvolvimento das corretoras







Anterior Próximo

O estrategista Genival de Souza e Silva e seu segundo livro, Além da Meta; Genival e Patrícia Coimbra; capa do novo livro

Conhecer produtos, executar campanhas e cumprir metas continuam fazendo parte da rotina comercial no mercado de seguros. Mas como essas competências podem se traduzir em uma contribuição mais estratégica ao negócio dos corretores? Essa é uma das questões de Além da Meta – O novo papel comercial no mercado de seguros, novo livro do estrategista, educador e palestrante Genival de Souza e Silva, publicado pela Editora Roncarati.

Direcionada especialmente a profissionais de seguradoras, assessorias e grupos de corretores, a obra chega ao mercado em outubro como o segundo volume da trilogia Visão 2030 – Leituras estratégicas para o mercado de seguros. A proposta é examinar as mudanças na atividade comercial e as capacidades necessárias para construir relevância em um ambiente de

transformação tecnológica, comportamental e dos canais de distribuição.

O livro apresenta a figura do profissional comercial como um estrategista de campo: alguém capaz de compreender a realidade de cada corretora, identificar oportunidades de desenvolvimento e levar inteligência do mercado para dentro da organização que representa.

“O primeiro livro procura mostrar o terreno e as forças que estão mudando o mercado. Em Além da Meta, a discussão avança para a atuação comercial e para o papel que os profissionais que atendem corretores precisam assumir nesse novo cenário. Não se trata de abandonar metas, mas de entender que o trabalho comercial não pode terminar nelas”, afirma Genival.

Conhecer o produto e compreender o negócio do corretor

Uma das discussões centrais da obra envolve as expectativas dos corretores em relação aos profissionais que os atendem. O domínio técnico dos produtos é o ponto de partida, acompanhado da capacidade de compreender a carteira, o perfil dos clientes, os desafios e o momento de cada operação.

A análise também aborda a importância de resolver problemas, comunicar limitações com clareza e acompanhar as demandas até que exista uma resposta. Nesse relacionamento, o conhecimento acumulado sobre a corretora permite apresentar propostas conectadas às suas necessidades e reconhecer oportunidades que uma abordagem genérica pode deixar passar.

O livro examina, ainda, o nível das conversas mantidas com os corretores. Campanhas, produtos e pendências fazem parte da rotina, mas há espaço para discutir o futuro do negócio, decisões estruturais e posicionamento de mercado. As perguntas feitas, os assuntos apresentados e a profundidade das interações ajudam a definir a contribuição do profissional comercial.

Quatro competências para sustentar a relevância

Para desenvolver essa atuação, Além da Meta organiza a reflexão em quatro competências: conhecimento, pensamento estratégico, comunicação e gestão de si mesmo.

O conhecimento envolve domínio técnico e compreensão do mercado e do negócio do corretor. O pensamento estratégico permite interpretar situações, identificar causas e estabelecer prioridades. A comunicação é tratada como uma capacidade de transformar análises em conversas que favoreçam entendimento e ação.

Já a gestão de si mesmo envolve escolhas sobre o uso do tempo, a organização da agenda e o investimento no próprio desenvolvimento. A obra questiona uma rotina conduzida apenas pelas urgências e propõe avaliar quais atividades contribuem para o crescimento da carteira e para a qualidade dos relacionamentos.

Essa discussão se conecta à trajetória de profissionais que construíram suas carreiras nas últimas duas ou três décadas. A experiência adquirida continua relevante, mas precisa ser reinterpretada diante de corretores com novas demandas, mais acesso à informação e diferentes expectativas sobre seus parceiros comerciais.

Prefácio relaciona adaptação profissional e geração de valor

O prefácio é assinado por Patrícia Coimbra, diretora de Gente e Cultura da Porto, que relaciona as transformações do mercado à capacidade de renovação dos profissionais. “Além da Meta nos lembra que experiência, por si só, não garante permanência e relevância. O que trouxe profissionais até aqui pode não ser suficiente para levá-los adiante”, destaca Patrícia.

A executiva também aborda as decisões em um ambiente marcado por demandas simultâneas: resultados de curto prazo e construção de longo prazo, pessoas e tecnologia, valor e eficiência. Em

sua reflexão, a capacidade de desaprender, reinterpretar conhecimentos e evoluir ganha importância diante da velocidade das mudanças. "Este não é um livro sobre vender mais. É um livro sobre permanecer relevante e gerar valor para o mercado e para a sociedade", afirma no texto de apresentação.

O livro Além da Meta pode ser adquirido em: https://www.amazon.com.br/dp/859802869X

Três perspectivas sobre o futuro do mercado de seguros

A trilogia Visão 2030 reúne perspectivas complementares sobre as transformações do mercado, a atuação comercial e o relacionamento com os clientes.

O primeiro volume, O Futuro Não Espera – Um mapa estratégico para o corretor de seguros, foi apresentado durante o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, promovido pela Fenacor, no Rio de Janeiro, no fim de agosto. A obra analisa as forças tecnológicas, comportamentais e estratégicas que estão modificando a distribuição e discute a preparação dos corretores para esse cenário.

O segundo, Além da Meta – O novo papel comercial no mercado de seguros, direciona o olhar para os profissionais que atendem a corretagem, abordando o conhecimento sobre esses parceiros, as competências necessárias e as escolhas que definem sua contribuição ao negócio.

Já o terceiro volume, O Efeito Onda – Em qual onda o corretor está quando o cliente constrói riqueza?, tem lançamento previsto para dezembro de 2026 ou janeiro de 2027. A proposta é aprofundar a reflexão sobre o posicionamento do corretor nas diferentes etapas de construção patrimonial e proteção financeira dos clientes.

"Os três livros conversam entre si. A ideia é oferecer diferentes perspectivas para que o profissional consiga olhar para o mercado, para sua atuação comercial e para o espaço que ocupa na vida financeira e na proteção dos clientes. O futuro não é uma discussão distante. As decisões que vão determinar quem estará bem-posicionado em 2030 estão sendo tomadas agora", destaca Genival.

Sobre Genival de Souza e Silva

Genival de Souza e Silva é estrategista, educador, palestrante e autor, com mais de 30 anos de atuação no mercado de seguros brasileiro. Dedica-se à formação estratégica de lideranças da corretagem, assessorias, grupos consolidadores e seguradoras.

À frente do programa Bússola 2030, conduz consultorias, mentorias e treinamentos voltados à leitura estratégica de mercado e à preparação de lideranças para o ciclo 2030–2040.

É idealizador do SIEx, evento realizado em diferentes regiões do Brasil, e professor convidado da Escola de Negócios e Seguros (ENS) há cerca de 20 anos. Também coordena o Grupo Técnico de Comunicação do OPIN Brasil/Susep.

Possui certificações em Economia Comportamental pela FIPE, Valuation e M&A e Inteligência Artificial para Negócios, além de ter participado de imersões internacionais nos Estados Unidos e em Portugal.

É cofundador da DHOMO INS, ao lado de Daniela Teixeira, sua esposa há 30 anos. A empresa desenvolve projetos de educação e formação estratégica para profissionais e organizações do mercado de seguros.

Com a trilogia Visão 2030, transforma sua experiência profissional e seus estudos em obras dedicadas à preparação do mercado para os desafios da próxima década.

Fonte: DHOMO INS/Ruco Assessoria e Comunicação, em 29.10.2026.