

Por Antonio Penteado Mendonça



Um bom vendedor é capaz de vender pente para careca, geladeira para esquimó, anzóis para quem mora no deserto e assim por diante. Ele vende automóvel, geladeira, ar condicionado, pipoca, melancia, roupas, sapatos, satélites com pouco uso, etc. sem problema de comunicação, sem remorso ou dor na consciência.

Mas será que um bom vendedor, habituado com as vendas do cotidiano da vida, saberia vender uma apólice de seguros? Pois é, seguro é uma venda completamente diferente. Uma apólice não é uma caneta, ou uma faca, ou um tanque de guerra. Também não é um contrato de compra e venda mercantil ou de aluguel. Tão pouco é um comodato ou um leasing. Seguro é um contrato atípico dentro do rol dos contratos que infestam o dia a dia do ser humano moderno.

Seguro vende o cumprimento de uma promessa futura e aleatória, que pode ou não ter que ser cumprida, por um valor indeterminado, num determinado dia e hora que pode nunca acontecer.

Será que o vendedor da loja de departamentos, da boutique de shopping ou da concessionária de veículos está preparado para vender algo assim? Eu duvido.

Uma geladeira é algo palpável, da mesma forma que um carro e, apesar de serem completamente diferentes, vender uma geladeira ou um automóvel é mais ou menos parecido. Quem vende um, rapidamente dá conta de vender o outro.

O carro está ali, a geladeira está no mostruário da loja, é abrir a porta, mostrar as prateleiras, o freezer separado, etc, ou pedir ao comprador que toque no banco para ver a maciez do couro usado naquele modelo para a venda ficar mais fácil.

Mas como vender um pedaço de papel recheado de letras pequenas, que não tem nenhum atrativo físico, que é inodoro, neutro e sem sabor? No qual o tato e a visão não identificam nada?

Da mesma forma, alguém que trabalha na área administrativa não terá muitas dificuldades para mudar da indústria para o comércio ou mesmo serviços. A contabilidade é mais ou menos parecida e as regras de compra e venda e provisionamentos também.

Mas o que dizer de um negócio que, quanto mais cresce, mais capital necessita e, conseqüentemente, pode dar menos lucro do que quando era menor? Ou de um faturamento que deve ser diferido mensalmente para permitir o acerto de contas com as saídas?

O que dizer de uma atividade regulada, com regras próprias baixadas regularmente por uma autarquia e uma agência reguladora, que podem modificar o que está sendo feito hoje, colocando no lugar algo bem diferente?

Até alguns anos atrás, o setor de seguros não era a primeira, nem a segunda opção de quem entrava no mercado de trabalho. Mesmo hoje, em função do enorme desconhecimento do setor, os candidatos às vagas de emprego, na maioria das vezes, prestam pouca atenção ao segmento. Antes dele vem a indústria, o comércio, o sistema financeiro e até alguns tipos de serviços.

No passado, isso fazia com que houvesse uma diferença nos salários, mas a regra ficou para trás. Como o setor cresceu muito e deve crescer muito mais, a remuneração está em patamares semelhantes, quando não mais elevados do que o pago por outros segmentos.

E a notícia boa é que, com o crescimento esperado para os próximos anos, todos os envolvidos no negócio devem contratar mais pessoal. Seguradoras, operadoras de planos de saúde, operadoras de planos de previdência complementar, empresas de capitalização, resseguradoras, corretoras de seguros, prestadores de serviços especializados, todos vão precisar mais mão de obra. Mas o que eles querem não é gente desqualificada. Ao contrário, a profissionalização está na ordem do dia e é cada vez mais exigida dos candidatos.

A questão, então, é como descobrir a melhor forma de adquirir os conhecimentos e habilidades profissionais exigidos por quem quer contratar.

E a resposta é óbvia: procurando quem dê treinamento especializado para cada uma das áreas necessárias ao bom funcionamento do setor. De cursos os mais simples, para os cargos menos qualificados, a MBA's, mestrados e doutorados existe de tudo. O mercado de treinamento oferece uma ampla gama de produtos. Cabe ao interessado se aprofundar para descobrir qual o programa que se adequa às suas necessidades e aspirações.

Fonte: SindSegSP, em 11.10.2017.