

Evento inédito no país trouxe orientações valiosas para os corretores de seguros aumentarem as vendas no ramo

João Paulo Bottecchia, Tiago Melo, Beto Boutet, Ross Vanderwolf, Walter Katz, Caio Cunha, Silas Kasahaya e Marcos Kenji Kobayashi

O CVG-SP comemorou o sucesso do MDRT Day Brazil, realizado no dia 25 de outubro, em São Paulo. O evento inédito no país, reuniu líderes de venda em seguros de vida de vários países, membros da Million Dollar Round Table (MDRT), associação internacional que reúne os melhores corretores de seguro de vida e profissionais do mercado financeiro no mundo.

Para uma plateia lotada, especialistas da Austrália, Estados Unidos, Panamá, Portugal e Brasil apresentaram orientações e dicas valiosas para alcançar o sucesso profissional na comercialização de seguro de vida. “Para o CVG-SP foi uma grande conquista trazer esse evento ao país e poder contribuir para a especialização e aprimoramento dos profissionais que atuam na área de venda de seguro de vida e previdência”, disse Silas Kasahaya, presidente do CVG-SP.

“Invista em você mesmo”, foi conselho do australiano Ross Vanderwolf, presidente da MDRT. Um método que ele utiliza há mais de 30 anos é o registro de todos os dados da venda de seguro. “Registrando tudo, você terá métricas para avaliar o seu desempenho e descobrir em que precisa melhorar”, disse.

O panamenho Beto Boutet, embaixador da MDRT, interagiu com a plateia, fazendo todos repetirem a frase “I am a gladiator”. Ele sugeriu usar a emoção na hora da venda. Para tanto, ensinou que é preciso se desconectar de tudo que seja negativo e ignorar notícias ruins. Sua dica para energizar o dia é assistir a vídeos motivacionais.

Segundo Igor de Brito, membro da MDRT Portugal, vender seguro de vida requer conhecimento,

sobretudo para convencer o cliente de que ele não é imortal. Investir em conhecimento e utilizar a tecnologia nas vendas são maneiras, a seu ver, de tornar o seguro um instrumento na construção de uma vida melhor para o cliente. Empreendedor de sucesso, aconselhou a formar o cliente para que ele perceba o valor do corretor.

Um dos momentos mais tocantes do evento foi o relato da história de vida de João Paulo Bottecchia, embaixador da MDRT para a América Latina. Cedo, ele enfrentou a invalidez do pai e, mais tarde, a morte da mãe. A família passou por dificuldades porque o pai não tinha seguro. A mãe tinha, mas de acidentes pessoais. Depois do diagnóstico de esclerose múltipla, ele decidiu fazer da venda de seguro de vida a sua missão.

Caio Henrique Cunha, Latin American Chair da MDRT, e Tiago Melo, Country Chair Brazil, líderes e promovedores da MDRT no Brasil e também responsáveis por trazer o evento ao país, explicaram o passo a passo para se tornar membro da associação. Caio Cunha, informou os critérios para a associação em três níveis. É necessário somar R\$ 181.700,00 de comissões de vendas no primeiro ano para se qualificar na MDRT. No segundo ano, para se tornar um Court of Table é preciso o triplo desse valor, R\$ 545.100,00. E para ocupar o posto de Top of the Table, seis vezes o valor, R\$ 1.090.200,00.

Tiago Melo mostrou dados que comparam o faturamento de profissionais do mercado com o de membros da MDRT. Enquanto o do mercado pode faturar R\$ 55 mil entre o primeiro e o quarto ano, o membro da MDRT pode ganhar R\$ 150 mil. A comparação é progressiva até chegar ao volume de R\$ 500 mil para o membro da MDRT e R\$ 125 mil para o profissional do mercado no mesmo período.

Na última palestra do evento, Walter Katz, TOT of the Table MDRT, orientou a estabelecer o mercado-alvo para aumentar as vendas. Ele próprio tem mais de um mercado-alvo. Um deles é o de médicos gastroenterologistas, de Houston, nos Estados Unidos, e outro é o segmento PME. “Gosto de cuidar de pessoas e ajudá-las a se responsabilizarem por seu futuro financeiro”, disse.

Parceria – A boa receptividade do mercado ao MDRT Day Brazil, que em três dias úteis esgotou a venda de quase 400 convites, foi resultado, segundo Tiago Melo, do apoio do CVG-SP. “A cumplicidade entre a MDRT e o CVG-SP refletiu no mercado e as pessoas entenderam isso”, disse. O presidente da MDRT concordou. “Foi um encontro maravilhoso. Parabéns aos organizadores e aos palestrantes”, disse Ross Vanderwolf.

Caio Cunha classificou o evento como transformador. Diante o sucesso desse primeiro encontro, ele acredita que o Brasil poderá ser tornar local permanente de outras edições. “Com o MDRT Day Brazil, o CVG-SP teve a oportunidade de promover o acesso de profissionais brasileiros a uma imensa quantidade de informações relevantes”, disse o diretor de Relações com o Mercado, Marcos Kenji Kobayashi. Segundo Silas Kasahaya, “CVG-SP e MDRT tem em comum a missão de disseminar conhecimento”.

Acesse a matéria completa de cada palestra, clicando nos links abaixo:

- [Ross Vanderwolf](#), presidente da MDRT
- [Beto Boutet](#), embaixador da MDRT
- [Igor de Brito](#), membro da MDRT Portugal
- [João Paulo Bottecchia](#), embaixador da MDRT para a América Latina
- [Caio Henrique Cunha e Tiago Melo](#), respectivamente, Latin American Chair da MDRT e Country Chair Brazil
- [Walter Katz](#), TOT of the Table MDRT

Para acessar os trabalhos apresentados, fotos e vídeos, visite o site do CVG-SP (www.cvg.org.br)

Fonte: Márcia Alves, em 09.11.2018.