

Seguradora cresce na crise, com o apoio do corretor

09/06/2016 / Fonte: CQCS



O primeiro trimestre foi muito bom e superou nossas expectativas. A afirmação foi feita pelo diretor Geral da Porto Seguro, Rivaldo Leite, em entrevista exclusiva para o CQCS, na qual exaltou a importância do corretor de seguros nesse processo. “O volume de vendas ficou acima da realidade do País, que teve queda de 3,5%, enquanto a nossa companhia cresceu 5% no trimestre. Os acionistas estão felizes e, em vista do momento econômico e político, com o alto índice de desemprego, foi um trimestre muito bom. Isso foi possível com o apoio da grande massa de corretores ativos. Procuramos nos reinventar, buscando outros produtos e incentivando nossa

área comercial e o corretor a ofertarem outros produtos. A receita vem dando certo, frisou o executivo.

Ele acrescentou que a Porto Seguro há 18 meses vem se preparando para os possíveis efeitos da crise, observando variações que se refletem no desempenho da companhia, particularmente a queda nas vendas de veículos zero km.

Foi, então, posta em prática a receita que reúne ingredientes como o avanço da comercialização de produtos “não seguros”, incluindo financiamentos, alarmes monitorados, seguro saúde paracães e gatos, além do Porto Conecta, voltado para a venda de chips. Felizmente, temos diversos produtos que ajudam bastante a companhia a aumentar sua receita e não ficar na dependência tão grande do seguro auto”, observou.

Rivaldo Leite disse ainda que, com muita persistência e treinamento, encontros e bate papo, a Porto Seguro levou o corretor de seguros a conhecer e apostar nesses produtos diferenciados. O corretor também começou a entender o cenário, atual e futuro, que é de maior dificuldade nos seguros tradicionais. Para tanto, foi fundamental para a Porto Seguro oferecer treinamentos constantes e uma equipe com mais de 500 pessoas que conhecem os produtos que não são seguros. “O corretor pode ofertar consórcios ou financiamentos aos seus clientes, pois a Porto Seguro dispõe de profissionais que o acompanham até o fechamento do negócio”, explicou.

Com 33 anos de Porto Seguros, Rivaldo Leite diz que é preciso muito suor e, acima de tudo, gostar do que faz, para obter bons resultados mesmo em tempos de crise. E sempre com o apoio do corretor. Quem apresenta o cliente para a companhia é o corretor. E quando o cliente é bem atendido, sempre lembra do corretor, acentuou. Para o futuro, ele sugere que o corretor invista nos seguros de vida e planos de previdência complementar, que têm grande potencial para crescer na medida em que o governo inevitavelmente terá que fazer a reforma da Previdência Social.

Rivaldo Leite faz também um alerta importante para o corretor. “É preciso atuar cada vez mais como um consultor do cliente, inclusive dos seus investimentos. O seguro de veículos cada vez mais será uma commodity comercializada através de canais alternativos, na internet ou em concessionárias. Então, o corretor vai sentir pressão maior e precisará estar preparado para comercializar outros produtos”, concluiu.