

ENS e Aconsef-SP firmam parceria inédita de educação continuada

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) e a Aconsef-SP selaram, nesta terça-feira, 4 de abril, uma parceria inédita no mercado de seguros. Pelo acordo, que consiste em oferecer bolsas de estudos para a qualificação dos profissionais que atuam nas assessorias em seguros, a Aconsef-SP se torna a primeira associação em todo o Brasil a firmar uma parceria de educação continuada com a ENS.

Com a ação, as assessorias em seguros oferecerão bolsas de estudos aos seus colaboradores em cursos livres, que vão de técnicas de vendas de produtos específicos a marketing digital e mídias sociais.

A trilha dos cursos livres será customizada e já está sendo formatada por Rodrigo Matos, superintendente Regional São Paulo da ENS, e Valéria Graciano, coordenadora de Ensino Técnico da Escola.

O acordo foi oficialmente firmado em reunião de trabalho que aconteceu na Unidade da ENS em São Paulo (SP). A primeira turma está prevista para a segunda quinzena de maio deste ano.

Segundo Helio Opipari Junior, presidente da Aconsef-SP, a iniciativa tem como propósito aprimorar o conhecimento dos colaboradores das assessorias para melhor auxiliar os corretores no atendimento a um consumidor cada vez mais exigente. “A parceria com a ENS é um sonho antigo – do período da gestão de Marcos Colantonio, atual presidente do Conselho -, que está sendo realizado. Acreditamos no conhecimento e na qualificação como base para o crescimento. O momento vivido pelas assessorias favorece muito a entrada em um projeto importante como esse. Temos 720 colaboradores e 18 mil corretores, ou seja, um universo enorme para trabalhar”, destaca Opipari Junior.

“Agradecemos a oportunidade de a Escola estar junto da Aconseg-SP e, evidentemente, de todas as assessorias. O mote da Escola não é engessar, mas sim dar acesso à educação. Queremos trazer para o mercado algo que vai fazer a diferença na vida dos profissionais. As consequências serão produtividade, venda e conquista de novos segurados. Tudo isso passa pela educação”, comenta Rodrigo Matos.

Oipari Junior lembra que, no passado, quando a diretoria da Aconseg-SP pensou em promover capacitação para seus colaboradores e corretores parceiros, defendeu a importância de se aliar à ENS. “A Escola é nota máxima no MEC e oferece em seu portfólio mais de 300 cursos. Estamos fazendo um upgrade muito grande ao nos aliarmos à ENS para oferecer mais capacitação aos nossos colaboradores”, comemora o presidente.

Cultura do seguro

Inclusive, sob a ótica da educação, a iniciativa vai ao encontro do que preconiza o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS) apresentado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em março.

“A Aconseg-SP é a entidade que está liderando a qualificação que vai ao encontro do PDMS apresentado pela CNseg, cuja matriz é divulgar, de forma ampla, a cultura do seguro para o brasileiro. A partir do momento em que a CNseg lidera o incentivo para que todos os brasileiros tenham o seu seguro, precisamos ter equipes capacitadas para atender a esse segurado”, explica Matos, sobre a importância da iniciativa da associação.

Ruptura do segurês

Hoje, os cursos livres da ENS que têm a temática técnicas e abordagens de vendas já trabalham uma linguagem simples de comunicação com o segurado. “Atualmente, já estamos trabalhando a ‘disruptura’ do segurês com os nossos professores. Eles já trabalham com casos práticos para que a pessoa entenda a contextualização sem entrar em palavras difíceis e que a grande maioria desconhece”, comenta Valéria.

“O segurês é tratado de forma objetiva nos cursos livres de Técnicas de Vendas. Embora o corretor tenha a necessidade de entender o segurês, a Técnica de Venda já tem uma comunicação para o segurado”, acrescenta Matos.

Live mostrou como ChatGPT pode ajudar o corretor

Antenada às principais novidades do mundo dos negócios e do setor de seguros, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) transmitiu, na última quinta-feira, 30 de março, em seu canal oficial no YouTube, a live [“ChatGPT: Inteligência Artificial a serviço do corretor de seguros”](#).

O encontro, mediado pelo gerente de Estratégia, Inteligência Comercial e Processos da ENS, Ronny Martins, teve como convidado especial o corretor de seguros, especialista em ferramentas digitais, desenvolvedor front-end e consultor de SEO, Danilo Silva.

A diretora de Ensino da Escola, Maria Helena Monteiro, conduziu a abertura da live. “O ChatGPT é uma ferramenta fantástica, extremamente importante. Esta é a primeira semente que estamos lançando para pavimentar um caminho que será inexorável, que é a evolução da IA, e o que ela significa nas plataformas de Open Insurance e no novo papel do corretor de seguros. Dentro de pouco tempo vamos ter um cenário completamente diferente da atividade do corretor de seguros quando falarmos de Open Insurance e outras plataformas que estão vindo e modificando a nossa realidade”, sinalizou Maria Helena.

Tecnologia, aliada ou entrave?

Para contextualizar, Danilo Silva explicou o conceito do ChatGPT e o motivo que fez a ferramenta ganhar tanta notoriedade nas redes. “O ChatGPT foi lançado no final de novembro e, em poucos meses, atingiu 100 milhões de usuários ativos por mês, ultrapassando o TikTok, que foi outra febre de mercado. Ele foi divulgado em todos os veículos de comunicação e recebeu um grande aporte financeiro da Microsoft, de cerca de um bilhão de dólares. A ferramenta é diferente do chat bot tradicional que estamos acostumados. O ChatGPT tem uma pegada conversacional aprimorada, na qual você pode dialogar e, nessa mesma conversa, a IA consegue entender o que você deseja e lhe responde de forma personalizada. Esse é o grande diferencial, a característica de aprendizagem, em que a IA vai aprimorando as respostas à medida que você conversa com ela”.

Outro ponto esclarecido no encontro foi sobre a IA ser um entrave para os corretores de seguros. Silva desmistificou esse mito e explicou a utilidade da ferramenta em benefício desses profissionais.

“Pensando em vendas, você precisa enxergar um público-alvo. A partir dessa premissa, você abre o ChatGPT e explora os riscos, os benefícios e as vantagens que seu produto oferece ao cliente. Você pode pedir à ferramenta uma lista de informações com base no seu público-alvo e, com isso, em mãos, o corretor pode usar o diálogo da forma como se comunica com seus clientes”.

O especialista alertou, no entanto, que, embora a ferramenta seja muito avançada, ela não é perfeita e precisa passar por revisão humana. “O ChatGPT usa uma base que nem sempre está correta, tem informações que precisam ser revisadas e corrigidas. A ferramenta ainda depende do ‘humano’. Então, o corretor que usar a ferramenta precisa revisar os conteúdos, até porque o mercado de seguros é muito dinâmico e nem sempre a IA é atualizada”.

Dicas para captar clientes

A necessidade de profissionais serem mais atuantes e presentes no universo digital, especialmente o corretor de seguros, que é relacional, também foi abordada na live.

“Pensando no marketing digital, o que eu enxergo para o corretor de seguros é que não dependa apenas das redes sociais, você estará construindo sua casa no terreno de terceiros. Se um dia as redes do grupo Meta deixarem de existir – o que é muito improvável – ou se o seu perfil for desativado por descumprir alguma diretriz, você vai ser prejudicado”.

Danilo Silva provocou ainda os corretores para outras possibilidades na venda de seguros. “Não dependa apenas das redes sociais, recomendo que o corretor tenha um site. Você pode mudar de empresa, de identidade ou de hospedagem, mas o site vai continuar sendo seu. Através do seu site você consegue controlar o conteúdo, criar landing pages para conquistar visitas de maneira orgânica e também para captar clientes que pesquisam no Google”.

Para quem deseja mais informações sobre o tema, o especialista disponibiliza o blog danilosilva.com. Não deixe de conferir!

Confira na íntegra!

Esse e todos os circuitos de lives que a ENS promove podem ser conferidos a qualquer momento no canal da Escola no YouTube. [Clique aqui para assistir ao encontro mais recente](#) e aproveite para se inscrever e acompanhar as próximas novidades.

Fonte: [ENS](#) , em 14.04.2023.
