

SEGURÓ PERFEITO



ARISMAR MANOEL BUDAL GUIMARÃES

ÍNDICE

01

SOBRE AUTOR

02

O QUE FAZER COM OS RISCOS

03

PREVIDENTE OU NÃO

04

PREVENIR OS RISCOS

06

APLICAR O MÉTODO

06

DETERMINAR O NOSSO LIMITE

07

CONSIDERAÇÕES

01

Este ebook é destinado para clientes, seguradores e corretores. Trata de uma contribuição que após 45 anos de mercado faço aos meus amigos.

Comecei minha atividade como inspetor de seguros de um banco, funcionário de seguradoras, clube de seguros de vida, funcionário de corretora de seguros, ex-presidente do SINCOR PR, ex-vice-presidente da FENACOR. Participei da fundação de várias corretoras de seguros e titular de Arismar M B GUIMARÃES CORRETOR de seguros.

Este ebook é destinado para clientes, seguradores e corretores. Trata de uma contribuição que após 45 anos de mercado faço aos meus amigos.

Comecei minha atividade como inspetor de seguros de um banco, funcionário de seguradoras, clube de seguros de vida, funcionário de corretora de seguros, ex-presidente do SINCOR PR, ex-vice-presidente da FENACOR. Participei da fundação de várias corretoras de seguros

Pela forma que iniciou as vendas de seguro e permanecem até hoje, existe uma inversão de valores para contratar.

Também podemos afirmar, com certeza, que os riscos só podem ser **transferidos, adotados, prevenidos e auto segurados**.

Estes termos foram incorporados na nossa linguagem de corretor de seguros.

Uma delas a quantidade de riscos a que estamos expostos é muito grande, pensemos...! doenças, saúde, perda de renda, catástrofes, acidentes, vida, automotores, responsabilidades patrimoniais, etc.... e os seguradores para planificar suas tarifas de venda separam os riscos em tipos de seguro.

Diante de múltiplas necessidades de segurança é que procuramos transferir os riscos para os seguradores.

O ângulo de visão entre segurador e segurado é bem diferente: ex: quando utilizamos o automóvel, estamos correndo riscos; nossa vida, a vida dos passageiros, o veículo, o veículo do terceiro, as responsabilidades civil e moral, danos a terceiros. Neste caso o segurador aplica a tarifa sobre o tipo de carro, sendo que o restante será cobrado como acessório.

A vida do motorista é mais importante que a do veículo.

Ideal seria existir um seguro de vida e acidente para o motorista com coberturas acessórias para o carro.

REGRA NÚMERO 1- somos pessoas previdentes, entendemos que antes de contratar seguros temos que saber gerenciar os riscos. significa que há uma inversão de posições.

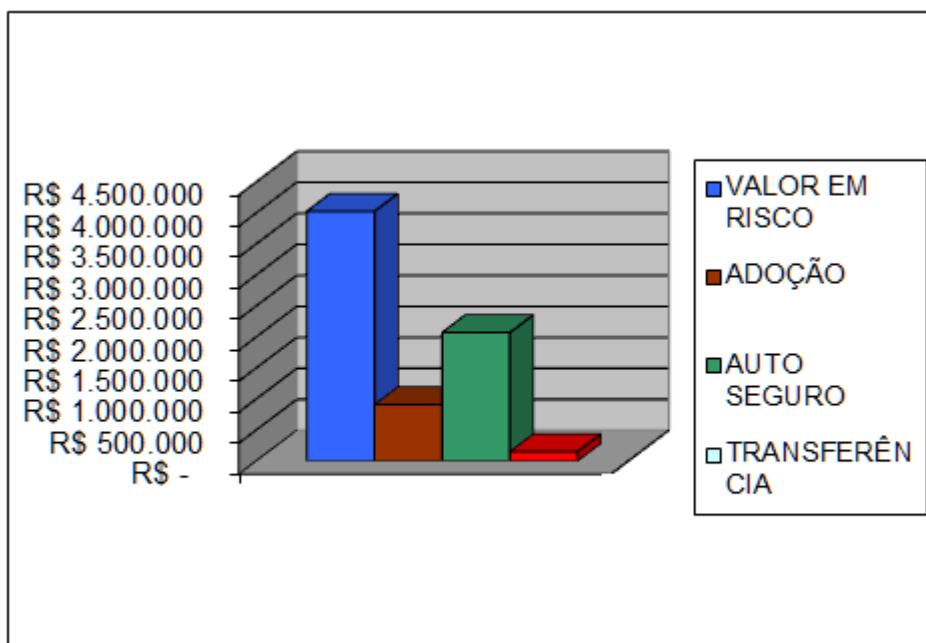
Maior prova de que este método é correto analisando a afirmativa abaixo: quando transferimos os riscos para o segurador, sendo aceito, pagamos um ***prêmio*** pela emissão da apólice.(observe o porquê de chamarmos o custo do seguro de prêmio).

Precisamos mudar o ângulo de visão e aprendermos alguns novos termos: transferência de risco, adoção de risco, auto-seguro.

Para organizarmos os riscos para futura tomada de decisão necessitamos cumprir o roteiro abaixo:

1. identificação de riscos
2. quantificação de riscos
3. classificação de riscos
 - 3.1 valor
 - 3.2 importância
 - 3.3 probabilidade
4. prevenção
5. tratativas
 - 5.1 adoção de risco
 - 5.2 auto seguro
 - 5.3 transferência

EXEMPLIFICANDO:



Gerência de riscos surgiu para ser utilizado por grandes empresas com uma quantidade de bens e patrimônio avantajados e que justifica a implantação de um sistema complexo, hoje muitas empresas e profissionais exercem esta atividade.

Ao tomar conhecimento deste sistema de trabalho e como tinha a intenção de exercer a corretagem de seguros procurei adaptar a mesma sequência para chegar a uma tratativa de risco.

1- IDENTIFICAÇÃO DE RISCOS - é o primeiro passo e devemos relacionar qual é o nosso patrimônio lembrando que

nossa vida também é mensurável. ex : vida, casa, carro, profissão, saúde etc.

Com auxílio de um corretor de seguros determinar quais os riscos a que estamos sujeitos.

2- QUANTIFICAÇÃO DE RISCOS- Após relacionado os riscos identificados devemos quantificar todos eles.

É uma tarefa difícil, muitas vezes dependemos de outros profissionais para uma melhor avaliação, tais como: Corretores de imóveis, construtores, ou avaliadores profissionais.

Normalmente temos uma idéia de custos de nosso patrimônio e já nos serve como base, mas o corretor de seguros sempre tem uma boa noção por estar sempre tratando de diversas contratações.

3- CLASSIFICAÇÃO DE RISCOS- Após relacionados os riscos e avaliados os valores devemos classificar:

3.1 - **Valores**- relacionar os valores do maior para o menor;

3.2 - **Probabilidade** - organizar uma relação ordenando conforme os custos cobrados pelas seguradoras.

3.3 - **Importância** - Definir quais os riscos são mais importantes e menos importantes.

Observando a planilha preenchida poderemos ter uma visão geral de nossa situação.

Na realidade já temos todos os riscos em nossa mente e este processo é muito fácil e simples, mas, nos leva a visualizar e organizar os valores.

Normalmente não somos capazes de admitir situações negativas de risco, achamos que somos imunes.

Em nossa visão somos uma pessoa e na de um gerente de risco as realidades são completamente diferentes.

Possuímos em nossa mente um mecanismo de defesa que não nos deixa enxergar a real situação.

Somos capazes de boicotar nossa realidade e muitas vezes não admitimos situações negativas.

4 - TRATATIVA DE RISCO- Aqui encontramos a fase mais importante do sistema agora que temos uma visão geral de nossos riscos e sua classificação.

Separamos os riscos em quatro partes:

PREVENÇÃO - ADOÇÃO - AUTO SEGURO - TRANSFERÊNCIA.

A maneira mais simplista de resolvemos contratar um seguro seria: transferir para o segurador ou não!

Observamos que o maior limitador de contratações de seguro é o preço dos mesmos, em muitos casos proibitivos...

A maior vantagem de gerenciarmos os riscos é que conhecendo todos os seus limites podemos desfrutar de uma escolha consciente!

Quando ampliamos nossa visão e executamos uma tratativa planejada podemos poupar muito dinheiro e melhorar nosso padrão de vida.

Observamos que este sistema pode nos levar a diminuir as despesas e melhorar nossos custos com seguro.

REGRA NÚMERO 2- todos somos limitados: os seguros, os seguradores, os clientes, ! Os seguros têm limites: de aceitação, franquias e participações. O cliente tem limites de possibilidade financeira.

Temos que entender que nem sempre estaremos totalmente cobertos por seguro e não podemos deixar de fazer em razão das obrigatoriedades e ou probabilidades!

Agora que chegamos na era da informação onde todos acham que o Google tudo responde! e que a inteligência artificial tudo irá resolver, afirmo com toda a certeza que o profissional é insubstituível.

REGRA NÚMERO 3- Se o profissional quiser ajudar os seus clientes ele tem que ter mais conhecimento e saber mais, caso contrário irá atrapalhar!

REGRA NÚMERO 4- Aceitar ajuda profissional porque somos dúvida, somente uma visão externa poderá resolver situações. Confiar em um **único corretor** com conhecimento em gerência de riscos que executará sem pular etapas.

É importante entender que quando os riscos estão relacionados em um plano e temos a visão de um geral, ficará fácil a tomada de decisão.

Sendo assim é de fácil compreensão que quem está de fora da situação enxerga melhor.

Precisamos ampliar nosso conhecimento para a seguinte situação:

Adotar risco - **é não fazer nada!! conscientemente** não segurar, não auto-segurar. Alguns patrimônios não afetam a perda ou não são úteis ao processo.

Fazendo o seguro estou TRANSFERINDO para o segurador o risco puro! (risco puro é o que está sujeito a perda) riscos financeiros e especulativos devem ficar de fora!

Para melhorarmos nossas contratações de seguro temos que entender que nós possuímos os riscos e propomos ao segurador sua transferência. Caso ele venha aceitar pagamos um prêmio pelo contrato.

Constituímos patrimônios de forma diversificada.

O que tem maior valor de risco é considerado o de maior importância e não o de probabilidade.

Quando ordenamos os valores de riscos em nossa tabela utilizamos a forma descendente, ou seja, do maior para o menor.

Quanto à probabilidade, a ordem pode ser diferente.

Exemplo comum de acontecer: o risco de vida é mais importante que o de um automóvel e muitas vezes os valores são inversos.

E por fim temos que incluir em nossa relação uma opção chamada **auto seguro** que é uma reserva destinada exclusivamente para casos de risco.

A melhor maneira de compreendermos a influência do auto seguro em nosso processo é um valor que estará disponível em qualquer tipo de risco, portanto substitui o valor a ser transferido! consequentemente quanto maior o valor que possuímos de reserva menor será nossa necessidade de transferir o risco.

Perceba que inverter totalmente a posição , de comprador de um seguro para vendedor de vários riscos torna o processo plenamente profissional.

Se estamos vendendo os nossos riscos precisamos especificar quais são eles de maneira geral quando juntos têm mais força de aceitação.

Ex: A pessoa possui: casa, carro, vida, empresa, etc. mas possui um veículo antigo que não tem mais aceitação nas seguradoras. Quando ofertado em conjunto com outros seguros modifica a oferta ao ponto de tornar viável para a seguradora a aceitação.

Outro fator que valoriza os riscos oferecidos é **confiar em um único corretor**, oficializar que existe profissionalismo e que na negociação fará valer a sua força junto ao segurador.

O gerenciamento tem objetivos de dar continuidade no processo produtivo da pessoa ou empresa de maneira a diminuir o custo das transferências por organizar prevenir e auto segurar.

O que melhora o custo dos seguros é o acompanhamento e registro da evolução de sinistros/ prêmios o histórico de uma evolução. Possuir uma organização de dados para negociar!

Custo barato é contratarmos as melhores seguradoras e negociar nossos limites de coberturas e aceitação de riscos.

A maior ilusão que existe no mercado é o cliente que solicita para vários corretores preço para um seguro! significa que o cliente não tem corretor, portanto é um negócio inconsistente.

O segurador procura corretores que possuam consistências em suas carteiras de clientes ou sejam clientes fiéis!

Gerenciar significa incluir em nossa administração as opções de auto seguro (reserva financeira). Lembrando que na identificação de riscos vamos encontrar aposentadoria ou invalidez por doenças ou acidentes e Despesas médicas.

O custo de seguro saúde tornou-se proibitivo, sendo que a melhor alternativa são produtos que garantam grandes despesas hospitalares e menores riscos com participação financeira.

Outro custo que tem preocupado todos os brasileiros é o da aposentadoria que aumentou a idade para recebimento e reduziu os benefícios, portanto tem que ser complementada pela previdência privada.

Neste caso, a previdência privada terá um sentido duplo ao longo do tempo, constituirá nossa aposentadoria e a curto prazo sua reserva financeira será utilizada como auto-seguro.

Além de todas as vantagens de manter um planejamento consciente sobre os riscos, estamos agindo com sustentabilidade.

Para quem serve o gerenciamento? para todas as pessoas.

Normalmente as pessoas ganham dinheiro e vão acumulando bens, adquirindo cada vez mais patrimônio e aumentando os riscos para administrar. lembrando que o sistema de gerenciamento serve para equilibrar e sustentar com inteligência, dando uma visão de como agir.

Após relacionar os bens, avaliar, classificar, prevenir e chegarmos nas tratativas de riscos é muito importante ou extremamente importante a tomada de decisão que deve ser alinhada com um único profissional, o corretor de seguros.

Para que o Corretor execute este programa é necessário que o cliente aceite a realidade dos números e concorde em executar um programa de acúmulo de reserva específico para o programa. Muito importante centralizar as informações e modificações e alterações respeitando também os limites do profissional.

Enfim entenda que o trabalho de consultoria só terá resultados se respeitada a fidelidade ao corretor porque é obrigatoriamente necessário o maior volume possível de seguros que justifique custos para o corretor que estará a cada ano diminuindo os custos dos seguros, à medida que a reserva financeira do cliente vai crescendo!

É básico que o cliente entenda que está sendo proposto um pacote de seguros que irá diminuir a cada ano o ganho do

corretor também. o cliente deve saber que nos seguros pessoais os custos e os capitais aumentam e só terão um único sinistro e proporcionam um ganho mensal ao corretor . Seguro de bens tipo carro e residencial são vários sinistros durante a vida ganho anual do corretor.

Resumindo, o Programa de Gerenciamento de risco tem que obrigatoriamente obedecer um plano de contratação : Previdência privada(acomulando reserva específica para auto segurar) um seguro de vida e acidentes pessoais e seguro dos bens.

Bom para o Corretor, efetivando vários seguros!
Bom para o cliente ! compensando o acompanhamento pela fidelidade das contratações.

Seguro perfeito é manter uma reserva financeira crescente exercendo dupla função: previdência e auto seguro; transferências de riscos decrescentes; Agir com sustentabilidade.

