



Igor Brito

“A vida é agora”

MDRT Brazil traz exemplo sucesso de empreendedor em seguro de vida

Igor de Brito, membro da MDRT Portugal, mostrou aos corretores de seguros brasileiros que conhecimento e criatividade são as chaves para o sucesso.

Como oferecer aos clientes a melhor solução do mercado, e não apenas os melhores produtos de uma determinada seguradora? Com esta questão em mente, o português **Igor de Brito** deu uma guinada na sua carreira profissional ao decidir deixar o emprego em uma seguradora multinacional, depois de cinco anos de trabalho, e partir para o negócio próprio. Hoje, bem-sucedido CEO da Planning, uma empresa que oferece produtos que reúnem proteção pessoal, familiar, atendimento médico, serviços de assistência e investimento, ele conclui que vale a pena ousar. “A vida é agora”, disse.

Durante o MDRT Day Brazil, promovido pelo CVG-SP, no dia 25 de outubro, em São Paulo, Brito apresentou o tema “Como a MDRT influenciou no sucesso e produtividade dos meus negócios”. 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.

Membro da MDRT Portugal, Brito reconhece que vender seguro de vida requer conhecimento, sobretudo para convencer o cliente de que ele não é imortal. “Costumo dizer que depois um ano de aprendizado já estou ultrapassado. Nossos clientes têm o Google, então por que precisariam de nós?”. Investir em conhecimento e utilizar a tecnologia nas vendas são maneiras, a seu ver, de tornar a proteção do seguro um instrumento na construção de uma vida melhor para o cliente.

Na concepção de Brito, a venda de seguros se divide em três tipos: venda simples (com um produto genérico); venda ampliada (com produtos que agregam serviços); e venda integrada (que reúne diversos recursos, inclusive tecnológicos, para uma venda exponencial). Desde que se tornou empresário, ele pratica a venda integrada, oferecendo produtos criados pela Planning sob medida para profissionais liberais, como médicos, advogados e empresários.

Brito explicou que o processo começa com o contato com o cliente para apresentar a empresa, a forma de trabalhar e seus produtos. Em seguida, vem a análise e avaliação, na qual é traçado um perfil do cliente e, posteriormente, criada uma solução financeira *taylor-made*. Na terceira etapa, o plano financeiro é apresentado ao cliente e, em seguida, o contrato é formalizado. Durante a vigência do plano, a empresa faz o acompanhamento e a revisão, para, segundo Brito, “dar a resposta adequada a cada momento”.

Criada em 2014, a Planning iniciou com uma agência e 500 clientes e, atualmente, já conta com três agências, 3,5 mil clientes e investimentos da ordem de 1 milhão de euros. A empresa também atua com todas as seguradoras. Brito afirmou que alcançou o sucesso ciente de que estava correndo riscos e que aprendeu a abraçar as falhas. “Nossa vida é de altos e baixos. Não tem como saber o que é sucesso se não experimentar o insucesso”, disse. Na MDRT, ele aprendeu que “é preciso manter o espírito jovem e desbravador” e que “não há razão para se contentar em ficar na média se é possível atingir o topo”.

25/10/2018

MDRT DAY BRAZIL

Teatro Maksoud – SP/SP

Palestra – **Igor de Brito**

Realização/Organização: **CVG/SP** em parceria com a **MDRT**

Texto: Márcia Alves / CVG-SP

Fotos: Antranik Photos

**Permitida a reprodução desse material, desde que citada a fonte.*