



Ross Vanderwolf

“Se você aceita ser bom, nunca será ótimo. Queira fazer o melhor, fazer coisas comuns de maneira fantástica”

Vender seguro de vida pode ser bastante lucrativo, diz presidente da MDRT
Ross Vanderwolf revela os métodos que utiliza para se manter como líder de vendas em seguros de pessoas.

Experiente profissional, com mais de 37 anos na área de consultoria financeira, o australiano **Ross Vanderwolf** acumula várias premiações em sua carreira. Mais recentemente, ele assumiu a responsabilidade de presidir a Million Dollar Round Table (MDRT), associação internacional, fundada em 1927, com mais de 66 mil membros em 72 países, que reúne os melhores corretores de seguro de vida e profissionais do mercado financeiro no mundo. Membro da MDRT há 31 anos e agora no mais alto cargo na organização, Vanderwolf veio ao Brasil especialmente para participar do MDRT Day Brazil, promovido pelo CVG-SP, no dia 25 de outubro, em São Paulo.

No evento, Vanderwolf trouxe alguns ensinamentos valiosos para os corretores de seguros, sobre como se manter relevante para o cliente e conquistar o sucesso na profissão. Seu primeiro conselho foi: “Invista em você mesmo”. A frase, do investidor Warren Buffett, foi citada por ele para mostrar a importância de realizar cursos, treinamentos e participar de eventos, como os promovidos pela MDRT, para se manter atualizado na profissão. Essa lição ele aprendeu quando ainda era bastante jovem, no início da carreira.

Vanderwolf iniciou na venda de seguros de vida e previdência aos 20 anos de idade. Mas, pouco mais de um ano depois, pensou até em desistir, quando viu os clientes minguarem. Mas, eis que recebeu o convite para participar de uma reunião da MDRT, onde conheceu o seu mentor, um profissional experiente que lhe ensinou a ser um bom vendedor. A primeira lição foi desenvolver um processo de vendas. “Aprendi que os meus clientes poderiam indicar outros e a partir daí minhas vendas deslancharam”.

Outra importante lição aprendida com o seu mentor e que Vanderwolf pratica até hoje é registrar todos os dados da venda de seguros, incluindo datas e horários de visitas, reuniões, telefonemas e qualquer outro contato com o segurado. Mais do que isso, em vez de falar apenas do produto, ele também conversa com os clientes para saber de sua vida e seus projetos e anota tudo. “Não se trata de saber apenas do dinheiro da pessoa, mas de sua vida. Os clientes ficam felizes quando pergunto como estão e se alcançaram seus objetivos”.

Apesar da simplicidade, ele afirma que foi esse método de registrar tudo que o ajudou. “Registrando, você terá métricas para avaliar o seu desempenho e descobrir em que precisa melhorar”, disse. Para Vanderwolf, é esse tipo de atitude que gera receita, e não ficar sentado executando tarefas administrativas. Por isso, para focar nas vendas e deixar de perder tempo com tarefas administrativas, o especialista sugeriu aos corretores de seguros fazer a gestão do tempo.

A dica, segundo ele, é aprender a dizer não para tarefas não relacionadas à venda. “Você nunca cresce até aprender a dizer não”. Vanderwolf citou esta outra frase de Warren Buffett e, em seguida, revelou que ainda está aprendendo a dizer não para tudo que lhe afasta do seu alvo. A prática é assimilada por todos os membros da MDRT que somam mais horas com os clientes. Considerando a média de 50 horas semanais de trabalho, um membro qualificado da MDRT dedica ao cliente 13 horas (26%); um Court of the Table, 22 horas (44%); e um Top of the Table, 25 horas (50%).

Apesar de considerar o seguro de vida uma área difícil, Vanderwolf acredita que disciplina e planejamento são os atributos necessários para se tornar um bom vendedor. Ele revela que a MDRT ampliou seus horizontes profissionais e o encorajou a superar os desafios e a buscar clientes maiores. Segundo o especialista, a MDRT adota o conceito Kaizen, que representa a melhoria contínua em todas as áreas da vida. “Se você aceita ser bom, nunca será ótimo. Queira fazer o melhor, fazer coisas comuns de maneira fantástica”, disse.

“Foi um encontro maravilhoso. Parabéns aos organizadores e aos palestrantes”, disse.

25/10/2018

MDRT DAY BRAZIL

Teatro Maksoud – SP/SP

Palestra – **Ross Vanderwolf**

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.*