

# Previcor

Informativo para o corretor  
Ano 1 - número 2

## EMBARQUE PARA O CARIBE

Realizar uma viagem internacional com acompanhante sem comprometer o orçamento representa o ideal de férias para muitos corretores. E a expectativa para o embarque é ainda maior quando este sonho depende do próprio desempenho no dia a dia.

Ao final de cinco meses da campanha Sou + Previsul os dez corretores com a maior pontuação serão contemplados com este grande prêmio. E para desfrutar dos cinco dias em um resort em Punta Cana, no Caribe, é bom ficar atento ao desempenho, pois os resultados estão valendo desde o dia 5 de agosto.

Para quem perdeu o lançamento regional da campanha e ainda não sabe de todos os detalhes vale a pena dedicar atenção às novidades da Sou + Previsul. Além de acumular pontos pelos resultados de vendas, os corretores também podem incrementar sua posição no ranking pelo acesso e interação no hotsite ([www.soumaisprevisul.com.br](http://www.soumaisprevisul.com.br)). Sim, ao acompanhar o próprio desempenho e participar de ações propostas ao longo da campanha é possível melhorar seus resultados.

E para estimular os preparativos da viagem, as pontuações mensais também resultam em prêmios. Ao atingir 1.500 pontos no período de 30 dias o corretor pode ganhar uma mala de viagens no primeiro mês e na sequência máquina fotográfica, tablets entre outros itens.

QUANTO + VENDAS,  
+ PRÊMIOS VOCÊ GANHA.

SOU +  
PREVISUL

### A PRIMEIRA VENDA

A Previsul já tem 17 escritórios e está presente em nove estados brasileiros, além do Distrito Federal. E o projeto de expansão da companhia prevê um crescimento ainda maior. Para isso os resultados dos profissionais que já trabalham com os produtos da empresa devem ser somados aos de novos corretores cadastrados.

Por isso, também em clima de sol e praia, a campanha prevê premiações para a primeira venda. Os profissionais que realizarem a primeira venda de produtos da Previsul e acumularem pelo menos mil pontos no trimestre ganham uma cadeira de praia e um guarda-sol exclusivos.

E para aqueles que tinham o cadastro na Previsul, mas estão há mais de dois anos sem comercializar os seguros da empresa, este pode ser um convite para retomar o contato. Uma ótima oportunidade para acompanhar as mudanças da companhia e voltar a trabalhar com a Previsul.



## Mensagem do Presidente

*Proximidade está no nosso DNA e sabemos que esse vínculo se renova sempre. Exemplo disso é a nova Campanha de Incentivo, mais uma oportunidade para que possamos, juntos, alcançar resultados e coroar seus esforços com uma viagem internacional.*

*Você é parte integrante do nosso sucesso e queremos estar cada vez mais próximos. Não apenas em materiais como o que você tem em mãos, ou por meio do hotsite especial da campanha, mas sempre que possível, desenvolvendo ações que atendam às suas expectativas e realizem sonhos.*

*Nossa missão é agregar valor à vida das pessoas e, para isso, investimos constantemente em inovação. Assim, se você participar do CONEC, principal evento do segmento, vai perceber que estamos mais ousados. Esta é a nossa primeira participação, com um estande no evento, e queremos torná-la inesquecível.*

*Quero reforçar que assim como eu e os colaboradores da Previsul, você é parte do nosso time. Juntos, formamos uma equipe de sucesso, parte do Grupo Caixa Seguros, um dos mais rentáveis do país.*

*Vamos seguir juntos!  
Boa leitura!*

Camilo Godoy

# ATENÇÃO: os gestos falam por você!

Você tem o hábito de cruzar os braços, mexer com os cabelos ou ficar curvado durante o contato com seu cliente? Pois saiba que, mesmo antes de emitir o primeiro som, seu corpo se adianta e transmite diversas mensagens ao interlocutor. Prova disso é que 55% do processo de comunicação é representado pela postura, 38% pelo tom de voz e apenas 7% pela palavra.

Alexandre Nakandakari, sócio da Questão de Coaching, informa que os gestos positivos comunicam que há empatia entre as pessoas, que o canal de comunicação está adequado e que a mensagem está sendo transmitida de forma clara. Inclinar o corpo na direção do interlocutor, olhar atentamente para ele durante a conversa e relaxar os ombros demonstram o que o nosso corpo 'fala'. Além disso, braços abertos ou com as mãos discretamente sobrepostas, postura ereta e ausência de óculos escuros caracterizam receptividade, transparência, concordância e atenção.

O conselho dos especialistas é ficar atento aos diversos sinais que estão sendo enviados para evitar transmitir algo que não queremos. A consciência corporal é fundamental para desenvolver um processo de comunicação mais assertivo. Sem essa observação, não é possível corrigir posturas negativas que podem comprometer a visão das outras pessoas no momento da comunicação. "Sugiro reforçar os impactos positivos que a comunicação corporal pode exercer sobre o processo como um todo da comunicação. Podemos considerar também postura, sorriso, expressão facial, elegância no jeito de se apresentar, estilo, congruência, assertividade, asseio corporal, entre tantos outros elementos", destaca Reinaldo Passadori, CEO do Instituto Passadori.

Portanto, no seu próximo encontro de negócios, fique atento ao que o seu corpo fala!

## Fique Atento

O médico Jô Furlan, que também é pesquisador na área de neurociência do comportamento, avalia que alguns gestos podem dificultar a conexão entre as pessoas. Em nosso dia a dia, isso pode causar barreiras:

- face tensa e rígida;
- roer unhas;
- agitar de pés - o famoso "pé nervoso";
- movimento negativo da cabeça;
- olhar furtivo;
- cabeça baixa;
- postura curvada (estilo macaco);
- morder os lábios;
- coçar o corpo (mãos e braços).

# Visite a Previsul NO CONEC



Este ano, pela primeira vez, a Previsul terá um estande no principal evento do setor no país, o CONEC (Congresso dos Corretores de Seguro), que será realizado de 9 a 11 de outubro, em São Paulo. Combinando elementos do novo posicionamento e da campanha de incentivo, a empresa vai receber os corretores que participam do evento em um espaço amigável e informal, apoiado no conceito “+ fácil é assim”. “Estaremos ao lado das grandes seguradoras do Brasil com o nosso estande e os participantes podem esperar ações diferenciadas, ousadas, simples e divertidas. É uma oportunidade de integração entre os corretores de todo país”, convida Renato Pedroso, diretor de negócios da Previsul.



## Como usar as redes sociais A FAVOR DOS NEGÓCIOS

O conceito da atualidade é conectividade e isso significa que as pessoas estão permanentemente plugadas a seus smartphones, tablets ou notebooks. E, como um livro aberto, nossas atividades nas redes sociais contam muito sobre preferências pessoais, posturas e relacionamento interpessoal.

Além disso, queiram ou não, os profissionais carregam a marca das empresas em que atuam. Nesse sentido, é possível usar as redes sociais a favor dos negócios.

O diretor executivo da Magic Web Design, Antonio Borba, recomenda que as pessoas criem um canal próprio no Facebook. “Originalmente criada para empresas, as *fan pages* não exigem uma formalização do negócio, mas podem ser utilizadas com um nome fantasia. Você

Uma boa saída para distinguir suas opiniões pessoais e profissionais é separar o público em grupos de amigos e segmentar suas publicações. Crie, por exemplo, um grupo “negócios” e adicione pessoas com as quais você não tem intimidade. Ao divulgar um post de caráter muito pessoal, exclua este grupo na configuração de compartilhamento do post.

pode convidar as pessoas para curtir e utilizar essa plataforma para divulgar informações relevantes”, explica.

Segundo ele, é bom evitar o uso do perfil pessoal para divulgar apenas negócios. O segredo está em intercalar postagens genuinamente pessoais com toques comerciais sutis. “Coloque-se no lugar do seu cliente e imagine que tipo de informação ele gostaria de receber. Procure ser útil para depois concretizar uma venda. Senso de humor também é ótimo, desde que não seja de mau gosto”, menciona Borba.

E aí, pronto para seu próximo post?

Como muitos clientes podem estar observando seu perfil pessoal no momento em que você está lendo esta matéria, fique atento às dicas do especialista sobre postagens que devem ser evitadas.

- Fotos impróprias
- Imagens chocantes
- Piadas de mau gosto
- Preconceito de forma geral
- Palavrões
- Notícias sensacionalistas
- Falar mal de empregos e chefes anteriores

# Metas ousadas para a TERRA DA GAROA



Cada região brasileira tem suas particularidades. Quem nunca pensou em São Paulo como o centro financeiro do país, por exemplo? Apesar do crescimento da Previsul de norte a sul, é impossível deixar de lado o fato de que São Paulo representa 55% do mercado nacional de seguros.

Ainda jovem, a sucursal de São Paulo tem 23 anos. Uma trajetória recente quando comparada aos 108 anos da matriz em Porto Alegre. Mas as conquistas já são representativas e as metas ousadas. Posicionado como segundo mercado para a Previsul, a região Sudeste é superada apenas pela sede, no Rio Grande do Sul.

Ainda este ano um dos objetivos é dobrar o número de corretores trabalhando com a marca, o que terá reflexo não apenas nos resultados, mas também em uma expansão representativa no Sudeste.

## Reforços no time comercial

Nos últimos meses tivemos novas contratações em cinco regiões do país. E como você também faz parte deste time, queremos compartilhar esta informação com você. Já conhece os profissionais da sua região?



### SANTA CATARINA

Giuliana dos Santos  
Tiago Spezia

### PARANÁ

Alessandra da Silva Pais

### SÃO PAULO

Claudionir Fontana  
Simone Ramos  
Arminda Velloso  
Kathia Ferrari

### RIO GRANDE DO SUL

Luciano Lahude  
Ana Amélia Pereira  
Claridge Zillmer  
Jaqueline Pacheco  
Artur Feversani  
Gilson Adriano Boeira

### DISTRITO FEDERAL

Renan Haun  
Salviano Oliveira

## MURAL DO LEITOR

*"Hoje recebemos o número 1 do informativo para corretores Previcor. E o que mais nos chamou a atenção foi a mensagem do presidente Camilo Godoy, quando disse "não vamos perder a nossa essência, que é o olho no olho, sentir as necessidades de cada um, oferecer a melhor solução de acordo com realidades que são diversas". Que esta jovem centenária não perca a essência e que cuide cada vez mais da vida de milhões de brasileiros, pois certamente a minha família estará ao seu lado Previsul!" – Guilherme Neto – (Corretor - PR)*

E você? Qual a sua opinião sobre este material e a nossa campanha? Tem acompanhado nossas mudanças no mercado? Queremos saber mais! Envie um email para [comunicacao@previsul.com.br](mailto:comunicacao@previsul.com.br).

Elogios

Dúvidas

Reclamações

Sugestões

#### EXPEDIENTE