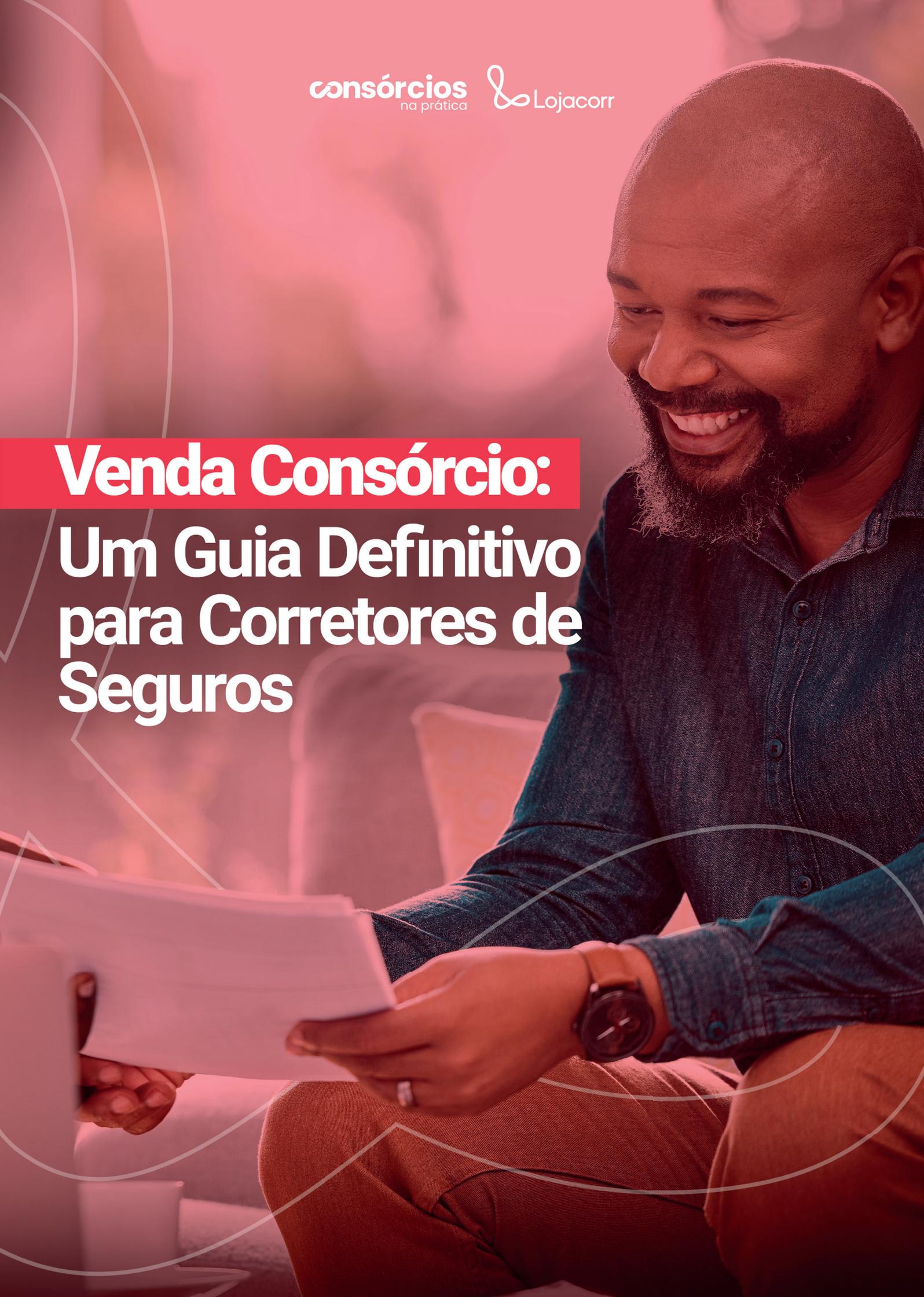


# Venda Consórcio: Um Guia Definitivo para Corretores de Seguros



# Índice:

O corretor de seguros na venda de consórcios	03
Diferenciais do corretor de seguros na venda de consórcios	04
A venda de consórcios	07
Dicas de como vender consórcios	08
Como fechar um negócio de consórcio?	11
Oportunidade na renovação	14
O melhor para o cliente	15
Como orientar o cliente?	16
A Lojacorr Consórcios	18

# O corretor de seguros na venda de consórcios

Se você está procurando por um guia definitivo para vender consórcios, é porque você já entendeu o potencial de crescimento deste produto. As pessoas estão, cada vez mais, buscando soluções financeiras alternativas que permitam a aquisição de bens e serviços de forma planejada e acessível.

Os consórcios são uma opção atrativa e oferecem uma maneira mais flexível de realizar sonhos, sem a necessidade de recorrer a empréstimos com altas taxas de juros.

Mais especificamente, a venda de consórcios por corretores de seguros surge como uma modalidade promissora, combinando a experiência e confiança desses profissionais com as vantagens do sistema de consórcios.

Quando pensamos na atividade do corretor de seguros, Dayane Crepaldi, Gerente Regional da Lojacorr Consórcios, analisa que inserir a venda de consórcios no portfólio é "uma oportunidade para ampliar sua oferta de produtos, aumentar receitas, vender mais seguros e blindar a carteira de clientes."

Já pensou, corretor de seguros, em oferecer ao seu cliente de seguros a oportunidade de conquistar um patrimônio maior com consórcios, um produto que você tem na sua carteira?

O crescimento consistente da procura por consórcios marca uma mudança no comportamento do consumidor e a busca por alternativas de compra mais conscientes e sustentáveis.

# Diferenciais do corretor de seguros na venda de consórcios

Os corretores de seguros desempenham um papel fundamental na disseminação e venda de consórcios, uma vez que são profissionais capacitados, que conhecem profundamente o mercado financeiro e compreendem as necessidades específicas de cada cliente.

A atuação dos corretores de seguros na venda de consórcios traz inúmeros benefícios para os clientes. Esses profissionais são capazes de orientar e esclarecer dúvidas sobre o funcionamento do consórcio, as diferentes modalidades disponíveis e os benefícios de cada uma.





Além disso, os corretores têm acesso a uma ampla gama de créditos, prazos e parcelas, o que possibilita oferecer aos clientes opções que melhor se adequem às necessidades e capacidade financeira de cada cliente.

A decisão de adquirir um consórcio é uma escolha que requer planejamento e análise cuidadosa das opções disponíveis. Nesse contexto, contar com a expertise de um corretor de seguros pode trazer vantagens para os clientes.

Veja alguns desses benefícios.

- **Orientação especializada.** Os corretores de seguros têm conhecimento aprofundado sobre o funcionamento dos consórcios e podem orientar os clientes em cada etapa do processo, garantindo que eles façam escolhas informadas e adequadas.
- **Ampla oferta de grupos.** Os corretores de seguros têm acesso a várias opções de créditos, prazos e parcelas, além de grupos exclusivos, como MCA, CONDOFAZ, My Church e My Place. Com isso, fica fácil encontrar a opção que melhor se encaixa aos objetivos e orçamento mensal de cada cliente.
- **Personalização do Plano.** Cada cliente tem objetivos financeiros únicos. O corretor de seguros pode auxiliar na personalização do plano de consórcio, garantindo que ele atenda às necessidades específicas de cada um.
- **Segurança e Confiança.** Os corretores de seguros são profissionais regulamentados e comprometidos em atender aos melhores interesses de seus clientes. Sua atuação traz segurança e confiança para os consumidores durante todo o processo de aquisição do consórcio.

A sua expertise, aliada à crescente demanda por opções de compra planejada, fortalece a parceria entre corretores de seguros e a Lojacorr Consórcios, proporcionando aos clientes uma experiência segura, personalizada e orientada a alcançar seus objetivos financeiros.

O cenário da venda de consórcios indica um futuro promissor para essa modalidade e sua consolidação como uma escolha inteligente e vantajosa para milhões de brasileiros. Então, aproveite!



# A venda de consórcios

Dayane explica que o processo de vendas começa pela identificação dos objetivos do cliente, do valor aproximado do bem ou serviço desejado, o prazo que ele tem para fazer essa aquisição, a parcela mensal que ele consegue pagar e se ele tem interesse em ofertar lances.

“Com base nessas informações o corretor conseguirá buscar junto ao sistema de vendas START, o grupo que melhor se encaixa aos objetivos do cliente”, destaca.

Para fechar o contrato, o corretor irá cadastrar as informações do consorciado no sistema de vendas START para gerar o contrato de participação. Vale destacar que na Lojacorr Consórcios, o processo de assinatura de contrato ocorre de forma rápida e totalmente digital.

# Dicas de como vender consórcios

O primeiro passo para vender consórcios é entendê-los, certo? Para isso, a dica de Dayane é participar dos treinamentos oferecidos pelos gerentes da Lojacorr Consórcios e buscar a certificação junto à Abac.

Veja algumas dicas para ajudá-lo a vender consórcios de forma eficiente.



- Conheça o produto. Entenda completamente como funcionam os consórcios, seus benefícios e como se comparam a outras opções de compra, como financiamentos. Quanto mais você souber sobre o produto, mais confiança terá ao apresentá-lo aos clientes em potencial.
- Identifique seu público-alvo. Defina o público-alvo para quem deseja vender consórcios. Identifique pessoas interessadas em adquirir bens ou serviços de forma planejada, que buscam alternativas mais econômicas e controladas para aquisições importantes.
- Destaque os benefícios. Ao abordar os clientes em potencial, enfatize os benefícios do consórcio, como ausência de juros, diluição do valor do bem em parcelas e a possibilidade de negociar o bem à vista ao ser contemplado.
- Seja transparente. Seja honesto e transparente ao explicar o funcionamento do consórcio, incluindo taxas, prazos e regras de contemplação. Transmita confiança e evite prometer resultados garantidos.
- Demonstre resultados. Se você tiver clientes satisfeitos que foram contemplados e adquiriram o bem desejado através do consórcio, peça para que eles compartilhem suas experiências e depoimentos. Resultados reais são valiosos para demonstrar a eficácia do produto.
- Personalize as ofertas. Adapte suas ofertas de acordo com as necessidades e objetivos de cada cliente. Considere diferentes opções de crédito, prazos e possibilidades de contemplação para atender às expectativas individuais.

- Utilize diferentes canais de divulgação. Além de abordar clientes em potencial pessoalmente, explore diferentes canais de divulgação, como mídias sociais, blogs, e-mail marketing e parcerias com corretores, escritórios de investimentos, imobiliárias e administradoras de condomínio.
- Acompanhe os leads. Mantenha contato regular com os leads e potenciais clientes. Responda a dúvidas e forneça informações adicionais sempre que necessário. A construção de um relacionamento pode aumentar a confiança do cliente em relação à sua oferta.
- Ofereça suporte pós-venda. Esteja disponível para auxiliar os clientes após a venda. Ofereça suporte durante todo o processo do consórcio, esclareça dúvidas e garanta que o cliente tenha uma experiência positiva.
- Aperfeiçoe suas habilidades de vendas. Invista em treinamentos e capacitações para melhorar suas habilidades de vendas. Entender as necessidades do cliente e saber como apresentar o produto de forma atraente e persuasiva é essencial para o sucesso na venda de consórcios.

“O bom vendedor de consórcio é aquele que entende a necessidade do cliente e busca as melhores soluções para atender essa necessidade. O bom vendedor também é aquele que está presente e ajuda o cliente em todas as etapas da jornada”, conclui Dayane.

# Como fechar um negócio de consórcio?

Para realmente fechar negócios, é preciso segurança e confiança. Estes são os principais fatores de fechamento, de acordo com Dayane. Ela relembra que o bom vendedor de consórcios também é aquele que consegue conquistar a confiança do cliente.

E tudo começa com uma pergunta muito simples para você que quer saber como vender consórcios: como prospectar e captar clientes de consórcio?

“Costumamos recomendar aos corretores de seguros que estão iniciando a começar pela própria carteira de clientes de seguro e na sequência dentro da rede de relacionamentos. Com isso estruturado, o corretor deve partir para busca no mercado”, recomenda Dayane.

Selecionamos algumas ideias para você prospectar clientes fora da sua carteira.

- Utilize mídias sociais e marketing digital. Aproveite as mídias sociais e outras plataformas de marketing digital para alcançar clientes em potencial. Crie conteúdo relevante sobre os benefícios do consórcio, compartilhe depoimentos de clientes satisfeitos e divulgue suas ofertas.
- Faça parcerias estratégicas. Estabeleça parcerias com corretores de imóveis, escritórios de investimentos, garagens de veículos, administradoras de condomínios, entre outros, para que eles indiquem seus serviços aos clientes que desejam adquirir bens ou serviços por meio de consórcio.
- Realize eventos e workshops. Organize eventos ou workshops informativos sobre consórcios para atrair pessoas interessadas em aprender mais sobre essa modalidade de compra. Isso cria oportunidades de networking e geração de leads.
- Ofereça conteúdo educativo. Crie conteúdo educativo sobre consórcios, como artigos em blogs, vídeos explicativos e infográficos, para atrair pessoas que estão pesquisando informações sobre essa forma de compra.
- Participe de feiras e eventos. Esteja presente em feiras e eventos relacionados ao mercado imobiliário, automotivo ou ao setor específico em que você atua. Isso proporciona exposição direta ao seu público-alvo.

- Utilize o poder do boca a boca. Ofereça um excelente atendimento aos seus clientes atuais para que eles indiquem seus serviços para amigos e familiares que também possam estar interessados em consórcios.
- Faça ligações e visitas. Entre em contato com leads potenciais por telefone ou e-mail, agende visitas e apresente pessoalmente os benefícios do consórcio.
- Ofereça benefícios e incentivos. Crie promoções e benefícios especiais para clientes que fecharem negócio de consórcio com você, como benefícios exclusivos ou brindes.
- Mantenha-se atualizado e especializado. Esteja sempre atualizado sobre as tendências e novidades no mercado de consórcios. Conheça bem os produtos e serviços oferecidos e seja um especialista para transmitir confiança aos clientes.



# Oportunidade na renovação

Como já mencionamos, os corretores de seguros podem se sair muito bem vendendo consórcios. E Dayane vê na renovação de um seguro, no sinistro ou nos intervalos de vigência boas oportunidades para você oferecer um consórcio.

“A renovação do seguro é uma ótima oportunidade para o corretor. É nesse momento que o corretor, que já tem a confiança do cliente, deve perguntar sobre a intenção de troca ou aquisição de veículos ou imóveis, trazendo o consórcio como ótima opção de planejamento financeiro para isso”, recomenda Dayane.



# O melhor para o cliente

Não é difícil que você se depare com algum cliente te perguntando qual é o melhor consórcio, durante sua jornada de como vender consórcios. Sobre este assunto, Dayane é enfática: "o melhor consórcio é aquele que atende à necessidade do cliente."

Não há um único "melhor consórcio" que se aplique a todos os clientes, pois a escolha do consórcio ideal depende das necessidades e preferências individuais de cada pessoa.

Existem diferentes categorias, faixas de créditos, prazos, parcelas e condições, o que torna importante pesquisar as opções disponíveis antes de tomar uma decisão.



# Como orientar o cliente?

Direcionar o cliente faz parte de uma boa estratégia de como vender consórcios. Para escolher o consórcio mais adequado, oriente seu cliente a observar os seguintes pontos:

- **Objetivo.** Identifique qual bem ou serviço o cliente deseja adquirir por meio do consórcio, como um carro, imóvel, viagem, moto, entre outros.
- **Valor.** Pergunte o valor aproximado do bem ou serviço pretendido.
- **Prazo.** Descubra em quanto tempo o cliente pretende adquirir o bem ou serviço.
- **Parcela.** Entenda qual valor mensal se encaixa ao orçamento mensal do cliente.
- **Lance.** Verifique se o cliente tem intenção de ofertar lances e valores disponíveis para isso.
- **Credibilidade da administradora.** Verifique a reputação e a credibilidade da administradora do consórcio. Pesquise sobre sua história, solidez no mercado, saúde financeira, avaliações de clientes anteriores e se ela está devidamente autorizada e regulamentada pelos órgãos competentes.
- **Taxas e custos.** Avalie as taxas de administração cobradas pela administradora, bem como outros custos envolvidos, como fundo de reserva e seguro. Compreender completamente os custos ajudará seu cliente a tomar uma decisão financeiramente consciente.

- Reclamações e suporte ao cliente. Pesquise se a administradora possui muitas reclamações de clientes e como ela lida com o suporte ao cliente. Um bom serviço de atendimento é essencial para uma experiência tranquila durante todo o processo do consórcio.
- Leia o contrato de adesão. Verifique se todas as condições apresentadas e negociadas durante a venda estão registradas com clareza em contrato. É esse documento que assegurará os direitos e deveres durante a contratação.

É por isso que a orientação com um especialista em consórcios é essencial para ajudar o cliente a tomar uma decisão mais informada, com base nas suas necessidades específicas.



# A Lojacorr Consórcios

A Lojacorr, maior rede de corretoras de seguros independentes do Brasil, mantém sociedade com a BR Consórcios para uma operação de consórcios no mercado nacional com marca própria - Lojacorr Consórcios.

Como funciona? Dayane explica que o corretor precisa fazer um cadastro especial na operação de consórcios para ter o acesso ao sistema liberado.

“O corretor também terá a oportunidade de participar do treinamento inicial oferecido gratuitamente pelos nossos gerentes regionais para que tenham autonomia e agilidade no dia a dia.

A Lojacorr está disposta a melhorar suas estratégias de como vender consórcios de forma gratuita. Por isso, preparamos a **Masterclass Consórcio na Prática**, com tudo que você precisa saber para colocar em prática as vendas e aumentar seus resultados ainda em 2023! Vamos lá?