

Infográfico

---

# Como incorporar o Seguro Fiança ao seu portfólio

Um guia passo a passo para corretores de seguros



# O seguro fiança

É uma modalidade de garantia que o inquilino oferece ao proprietário do imóvel. Assegura ao proprietário o recebimento de aluguéis e outras despesas como condomínio e Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), caso o inquilino não cumpra suas obrigações financeiras.

A contratação do seguro fiança locatícia **favorece todas as partes envolvidas:** o inquilino evita a dificuldade de encontrar um fiador, o proprietário tem a segurança de receber seus aluguéis e as imobiliárias facilitam o processo de locação, tornando-o mais rápido e seguro.





**POR QUE**

# adicionar o seguro fiança ao portfólio de produtos?

Incluir o seguro fiança em seu portfólio diversifica suas ofertas e **atende a uma demanda crescente por soluções de locação simplificadas e seguras, ampliando suas oportunidades de negócio.**

Além disso, a demanda continua crescendo, e as perspectivas são que essa ascensão continue, logo, criando grandes oportunidades!

Mas como adicionar o seguro fiança ao seu portfólio de produtos?

## PASSO 1



### Faça parcerias!

Imobiliárias, administradoras de bens, locadores e locatários são potenciais clientes de uma corretora de seguros especializada em comercializar uma garantia locatícia como o seguro fiança

Portanto, busque imobiliárias, administradoras de bens e outros profissionais do setor que sejam reconhecidos por sua credibilidade e volume de negócios. Parceiros bem estabelecidos podem proporcionar uma base de clientes estável e oportunidades de negócios frequentes.



## PASSO 2



### Dicas para estabelecer relações de parcerias.

- Certifique-se de que os valores e objetivos de seus parceiros em potencial alinhem-se aos seus.
- Ofereça clareza nos benefícios mútuos e crie acordos que incentivem referências recíprocas e cooperação.
- Estabeleça canais de comunicação claros e regulares para discutir desempenho, resolver problemas e adaptar estratégias conforme necessário.
- Regularmente, avalie a eficácia da parceria. Esteja aberto a feedback e pronto para fazer ajustes nos acordos de parceria para melhor atender as necessidades de ambos os lados.

## PASSO 3



### Capacite-se! Entenda tudo sobre o seguro fiança.

É mandatório conhecer bem as coberturas, limitações e detalhes do seguro fiança.

Mantenha-se atualizado em fóruns, webinars, portais, comunidades de seguros e imobiliárias, entre outros.

Estude as diferentes apólices e suas coberturas para poder explicar claramente e limitações aos clientes.

Participe de cursos e workshops que abordam técnicas de vendas especializadas no mercado imobiliário e atendimento ao cliente.

Aprenda técnicas de vendas adaptadas ao mercado de locação, como lidar com objeções e construir relacionamentos duradouros com clientes.

Adapte sua abordagem para atender às necessidades específicas de locadores, locatários ou administradores de imóveis.





## PASSO 4



### Atendimento ao cliente

É essencial ser claro sobre o que o seguro fiança inclui desde o começo para evitar confusões.

Então, mantenha-se sempre disponível para responder rapidamente a qualquer pergunta, e disponibilize guias simples e FAQs para que os clientes possam entender facilmente o produto.

Certifique-se de que sua equipe também conheça bem o seguro para oferecer informações corretas e úteis.

E não deixe de incentivar o feedback dos clientes e realizar revisões regulares das apólices. Essas ações ajudam a manter qualidade e a ajustar o serviço às suas necessidades, criando uma relação de confiança duradoura.

## PASSO 5



### **Monitore e ajuste (o que for preciso)**

Procure sempre reavaliar e refinar suas estratégias para melhorar a eficácia. Isso pode incluir alterações nas campanhas de marketing, atualizações nos treinamentos ou melhorias no serviço ao cliente.



## PASSO 6



### **Aprofunde o seu conhecimento e mergulhe no seguro fiança com a Lojacorr!**

Para aprimorar suas habilidades na venda de seguro fiança locatícia e solidificar seu conhecimento, inscreva-se no curso gratuito Como Vender Seguro Fiança, oferecido pela Lojacorr, exclusivo para corretores de seguros.

Este curso, desenvolvido por especialistas, cobre tudo desde o básico até estratégias avançadas de vendas, preparando você para se destacar no mercado.

O conteúdo é prático e direcionado, projetado para que você aplique imediatamente o aprendizado em suas atividades diárias.

Para se inscrever, clique no link a seguir e preencha o formulário. É a sua chance de ampliar suas oportunidades de crescimento com a Lojacorr.

**QUERO ME INSCREVER**