

Venda de consórcio se torna opção viável para corretores aumentarem seus ganhos

 Enviar notícia

 Imprimir

Conhecimento do perfil dos clientes possibilita ao profissional de seguros comercializar cotas com maior facilidade. Embraco identifica aumento de corretores que vendem consórcio

Com um crescimento de 7,7% em 2014, na comparação com o ano de 2013 em consorciados ativos, o segmento encerrou o ano com 6,18 milhões de participantes ativos de acordo com dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac). Este potencial de mercado tem despertado o interesse de diversos corretores de seguros em comercializar a venda de cotas.

Segundo estimativas do Embraco, empresa especializada em consórcio, o número de corretores que procuraram a empresa para também oferecer aos seus clientes a opção de vendas de cotas cresceu consideravelmente. "Com a conjuntura econômica atual o setor de consórcios tende a manter um crescimento acima do PIB em 2015, o que tem despertado muito o interesse de corretores que podem aumentar seus ganhos, com comissionamento que varia de 3 a 4%, ou seja, se ele vender, por exemplo, R\$ 500 mil em crédito de consórcio no mês, terá um ganho mensal médio de R\$ 15 mil reais", afirma Gabriel Savian, executivo comercial do Embraco.

Para o executivo a venda de consórcio por parte de corretores é viável tanto para eles, quanto para seus clientes. "Trata-se de uma relação de ganhos mútua. Muitas vezes o cliente já está a procura de um novo investimento ou um consórcio propriamente e quando descobre que seu corretor de seguros, um profissional em que confia, trabalha com o produto, tem ainda mais segurança e interesse em fechar negócio", argumenta.

E continua "os clientes deste corretor são mais receptíveis a venda de cotas, pois já estão acostumados a fazer cotações e, portanto, de também fazer comparação entre as linhas de crédito disponíveis para compra de bens. Paralelo a isso, o sistema de consórcios hoje passa uma imagem de segurança, tendo uma lei específica que rege seu funcionamento, com o Banco Central como órgão fiscalizador que garante o sistema e empresas especializadas no produto", informa.

Gabriel ainda listou algumas vantagens para o corretor oferecer esta modalidade de negócio. "O corretor por já ter uma carteira de clientes pré-estabelecida tem boas informações sobre seus potenciais clientes de cotas como: tempo médio de troca de veículo do cliente, tipo de automóvel que compra, potencial financeiro, entre outros fatores que auxiliam uma possível venda de consórcios", completa.

Sobre o Embraco: Desde 1988 no mercado, é uma das maiores e mais conceituadas empresas especializada em consórcio de automóveis, motos e imóveis. A filosofia de trabalho se baseia em conhecer e atender às necessidades dos clientes que encontram na instituição solidez, credibilidade e uma vasta gama de produtos e serviços. Atualmente, a companhia conta com mais de 104 filiais e mais de 600 parceiros de vendas em todo o Brasil. O Embraco é autorizado e fiscalizado pelo Banco Central do Brasil e associado à ABAC (Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios). Visite o site: www.embraco.com.br

Informações para a imprensa:

Fran Press Assessoria de Imprensa / (11) 3064-4575

Frank Rogério Andrea Barbosa

Dir. de Planejamento e Redação Coordenadora Executiva de Atendimento

frank@franpress.com.br - ramal 212 andrea.barbosa@franpress.com.br - ramal 206