

Venda de consórcio se torna opção viável para corretores

Segundo estimativas do Embracon, empresa especializada em consórcio, o número de corretoras 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 (foto), executivo comercial do Embracon.