

Consórcio pode ser alternativa para Corretores aumentarem os lucros

Quarta, 20 Julho 2016 15:54 Escrito por Seguro Gaúcho Publicado em Seguros

Imprimir E-mail Compartilhar::



Com os juros elevados, o consórcio passa a ser uma excelente oportunidade para quem quer trocar de carro ou comprar um imóvel. Isso porque essa modalidade cobra apenas uma taxa de administração em cima do valor final do produto. O Superintendente da Sucursal Porto Alegre da Bradesco Seguros, Pablo Rodrigues Guimarães, diz que o corretor pode conciliar a oferta do consórcio com a sua carteira de clientes.

Ele destaca que o corretor pode oferecer esse produto depois de analisar a vida do cliente, principalmente daquele que possui seguro Auto ou seguro Residencial. “Se ele possui um automóvel financiado, dificilmente vai adquirir mais uma dívida, por outro lado, se for quitado, por que não pagar aos poucos para daqui um ou dois anos possa trocar de carro?”, sugere.

O mesmo serve para residências. Ele acrescenta que o corretor precisa saber se o cliente possui casa própria, alugada ou pretende fazer uma reforma em seu imóvel, comprar um terreno ou um imóvel na planta, pois o consórcio neste momento seria uma opção muito interessante. “Outro ponto bastante importante é comparar junto com o cliente a taxa de administração do consórcio com a taxa de juros que os bancos oferecem”, exemplifica. Dessa forma, diz o superintendente da Bradesco, é possível mostrar que é vantajoso planejar e fazer o consórcio, principalmente em época de juros altos e crédito seletivo.

É importante que o corretor tenha o domínio do produto, principalmente na área de taxa de juros e taxa de administração, pois isso dá ao profissional mais segurança e clareza há hora de explicar o consórcio para o cliente. “A venda do Consórcio Bradesco, além de aumentar a rentabilidade do corretor, fideliza o cliente e gera indicações para o futuro”, diz Guimarães.

Segs.com.br valoriza o consumidor e o corretor de seguros