

Ferramenta digital facilita ao corretor a venda de consórcio



A Porto Seguro Consórcio disponibilizou para os corretores a Proposta Eletrônica, que tem como objetivo facilitar o processo de adesão e assinatura dos contratos para os grupos de imóvel e veículo. O projeto teve início no Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia e registrou queda de mais de 30% em perdas de adesão das propostas.

Agora disponível para todo o País, a ferramenta contribui para os corretores ampliarem os rendimentos, já que o ticket médio dos planos de consórcio é bem maior que o da maioria dos produtos do portfólio que os profissionais trabalham, além de promover a mobilidade e ganhar agilidade com isso, pois pode ser realizada via dispositivos móveis como smartphones, tablets e notebooks.

“A Proposta Eletrônica traz agilidade e simplicidade ao processo, aumentando o desempenho e, conseqüentemente, a adesão do corretor, além de trazer uma percepção melhor do cliente por se tratar de um meio mais seguro, feito na hora e que vai em PDF para ele. Já temos um ganho expressivo de queda em problemas operacionais” diz Rafael Boldo, gerente da Porto Seguro Consórcio.

A Porto Seguro conta com uma Academia de Treinamento para a venda do consórcio, com módulo de ensino específico sobre a Proposta Eletrônica para atender o profissional.

L.S.

Revista Apólice