

Negócios Compartilhados Lojacorr: o poder da colaboração fomentando crescimento



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Um corretor de seguros enfrenta desafios diários no mercado, principalmente com certos produtos. Afinal, ninguém pode ser especialista em tudo. Por outro lado, opções limitadas de atendimento ao cliente podem frear o crescimento, especialmente no início da carreira.

É aí que entra o apoio. Parcerias e negócios compartilhados fazem toda a diferença. Afinal, apoio é fortalecimento, permitindo ampliar suas ofertas, aumentar suas vendas e manter a autonomia e segurança do seu negócio.

Um exemplo é a trajetória de William Paulo de Oliveira, da Indikar Corretora de Seguros de Curitiba, corretor parceiro da Lojacorr. Desde seus primeiros passos no mercado segurador até a consolidação de sua corretora, sua história mostra como determinação, perseverança e uma boa dose de apoio podem transformar desafios diários em grandes oportunidades de crescimento.

Apoio e crescimento

William foi apresentado à Lojacorr por seu pai, que conheceu a empresa anos atrás. Durante um evento em Campinas, seu pai reencontrou a Lojacorr, agora expandida e atuando em todo o Brasil, e sugeriu a parceria a William.

“Meu pai veio falar comigo e disse: ‘William, tem a Lojacorr, você terá acesso a muitas seguradoras. O que você acha?’ Eu realmente gostei da ideia. Então, saí da seguradora e abri minha corretora. A Lojacorr tem estado comigo desde o começo”, conta William.

Após deixar a seguradora onde trabalhava, ele fundou a Indikar Corretora de Seguros com o apoio da Lojacorr. Posteriormente, mudou-se para Curitiba e encontrou na Unidade Curitiba o suporte que precisava. “Às vezes, você precisa de uma conexão diferente para falar com o pessoal da seguradora, de mais aceitação, e o pessoal da Unidade de Curitiba me ajudou muito”, relata William.

O apoio e o acesso a recursos oferecidos pela Lojacorr foram muito importantes nesse processo de transição, facilitando a jornada de William e dando mais força para sua corretora.

Colaboração que gera resultados

Um dos recursos mais importantes que William utiliza é o Negócios Compartilhados da Lojacorr. Este modelo de negócios permite a colaboração entre corretores para atender diferentes necessidades dos clientes, proporcionando um atendimento mais completo e especializado.

“Estou sempre, pelo menos uma vez por semana, usando um Hub da Lojacorr,” afirma William.

Com o Negócios Compartilhados, William pode oferecer uma gama mais ampla de serviços aos seus clientes. Embora ele seja especialista em seguros de frotas, o hub permite que ele conecte seus clientes a outros

especialistas quando necessário.

“Se eu estivesse operando sozinho, eu não conseguiria atendê-los. Mas eu posso, dentro da Lojacorr, ativar um hub, ele vai comigo, ou marcamos diretamente com o cliente. Eu cuido da frota, ele cuida do transporte. E não deixamos o cliente desamparado”, explica William.

Isso significa que, mesmo se um cliente precisar de um seguro fora de sua especialidade, como saúde ou transporte, William pode garantir que o cliente receba um atendimento de alta qualidade por meio de outro especialista da Lojacorr.

Como funciona o Negócios Compartilhados?

O Negócios Compartilhados é um modelo de parceria comercial entre corretoras da Lojacorr para a negociação conjunta de produtos de seguro, previdência e planos de saúde. Além disso, essa ferramenta facilita o cross-selling com outros ramos de seguros.

Este modelo é ideal para corretores que possuem demandas ou oportunidades de negócio em vários setores, mas sem tanto conhecimento ou afinidade com certos produtos.

Nessas situações, a parceria com um dos especialistas da Lojacorr proporciona o melhor atendimento aos clientes, permitindo que os corretores expandam ainda mais suas carteiras.

Tipos de especialistas no modelo de Negócios Compartilhados

Os especialistas da Lojacorr são parceiros facilitadores que ajudam os corretores a expandirem suas carteiras de forma estruturada. Existem dois tipos principais de parceiros:

Hub especialista: corretores especializados em seguros complexos e riscos financeiros, com soluções e acordos comerciais individuais com seguradoras, oferecendo suporte nacional através de um modelo de negócio

compartilhado.

Corretora especialista: corretoras com conhecimento técnico em seguros de todos os ramos, oferecendo suporte local, regional e/ou nacional através de um modelo de negócio compartilhado.

Para William, a integração do Negócios Compartilhados em sua corretora significou, além de resultados, a capacidade de atender melhor seus clientes, oferecendo soluções completas e especializadas, tudo isso mantendo a autonomia de sua corretora.

A parceria com a Lojacorr e o uso do Negócios Compartilhados permitiram que ele transformasse desafios diários em oportunidades de crescimento e sucesso.

Benefícios do Negócios Compartilhados

William aponta o Negócios Compartilhados como um dos principais benefícios de ser parceiro da Lojacorr. Este modelo não apenas amplia as possibilidades de negócios, mas também garante uma alta margem de conversão.

“Minha margem de conversão é ainda maior quando é um hub”, afirma William. A proximidade e o relacionamento estabelecido com outros corretores e especialistas resultam em um atendimento mais eficaz e personalizado para os clientes.

Além do Negócios Compartilhados, William destaca outras ferramentas oferecidas pela Lojacorr, como o Broker One, que ele utiliza diariamente para cotações e acompanhamento de propostas.

O **consórcio** da Lojacorr também é um diferencial importante no portfólio de produtos de William. “Tem o suporte da Lojacorr **Consórcios** também, que ajuda muito na hora de negociar um **consórcio**. E comparando com outras instituições, encontrei na Lojacorr condições muito mais favoráveis”, relata William.

A história de William prova que determinação, perseverança e o apoio certo são transformadores no processo de crescimento. “É muito legal contar com esse apoio. Às vezes você tem uma dúvida ou precisa de ajuda em uma negociação, e tem suporte. Você não está mais sozinho”, enfatiza William.

Além disso, o modelo de Negócios Compartilhados fortalece a rede de corretores, criando um ambiente de colaboração que beneficia a todos. William conseguiu se estabelecer no mercado e oferecer um serviço de alta qualidade e especializado, garantindo a satisfação de seus clientes.

Para corretores de seguros que buscam crescer e superar as limitações do mercado, a Lojacorr oferece o suporte e as ferramentas necessárias para alcançar o sucesso.

Quer saber mais sobre como a Lojacorr pode te ajudar? Descubra todos os benefícios de se tornar um parceiro e conheça as soluções que a Lojacorr tem a oferecer. Clique aqui e dê o próximo passo para o sucesso da sua corretora!

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC -
Consórcio, Consórcios