

Quiver



Como vender mais seguros
O guia de vendas do corretor moderno

Introdução

O mercado de seguros é muito competitivo, aumentar as vendas não é simples. Bons corretores precisam de muita experiência prática para melhorar a efetividade. Mas existem alguns pontos que passam batidos por muitos corretores, até mesmo os mais experientes.

Reconhecê-los e corrigi-los pode representar um grande avanço para atingir mais sucesso nas vendas.

Este guia apresenta 3 fatores pontuais para você trabalhar, corrigir erros e aumentar suas vendas.

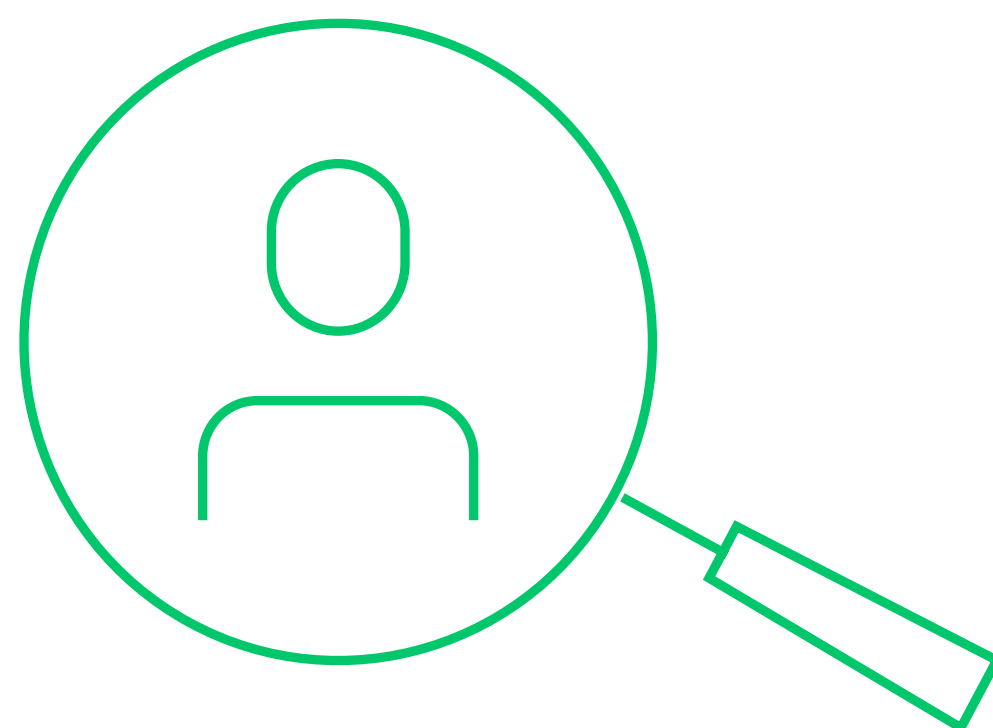
Relacionamento com o cliente

A prática que mais te assegura o aumento das vendas é investir no relacionamento com o cliente. Tanto na prospecção, negociação e, principalmente, no pós-venda.

Veja algumas boas práticas a seguir.



Melhorando o relacionamento durante a prospecção



Busque informações sobre quem você está prospectando, cheque referências e utilize as redes sociais para conhecer mais sobre o prospect. Assim, no momento em que você for abordá-lo, pode aproveitar as informações para deixá-lo mais confortável e parecer familiar.

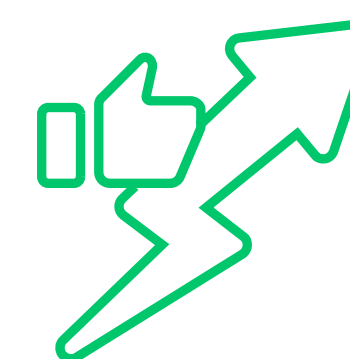
Não tente vender logo de cara durante a abordagem. Prospectar não é vender. Geralmente o prospect não estará pronto para realizar a compra no primeiro momento, é muito provável que a ideia precise amadurecer na cabeça dele.

Melhorando o relacionamento no pós-venda



1

Quando bem trabalhado, o pós-venda aumenta a probabilidade do cliente renovar o contrato;



2

Quanto mais clientes satisfeitos e com contrato renovado, mais eles vão indicar você para os conhecidos.

Melhorando o relacionamento no pós-venda

Reconhecendo essa importância, existem 3 ações que você precisa fazer para gerar um relacionamento pós-venda impecável:



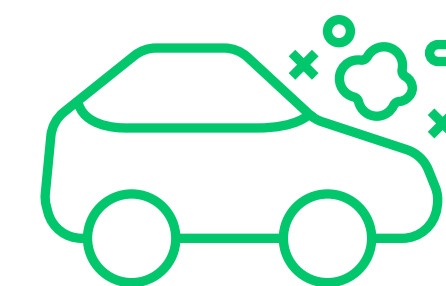
1

Avisar o cliente sobre os vencimentos e pagamentos (é importante tanto para você, quanto para o seu cliente);



2

Lembrar do seu cliente durante o ano (Existem outras datas importantes para entrar em contato, como por exemplo no dia do aniversário);



3

Estar presente no momento do sinistro (O sinistro é o momento que o seu cliente mais odeia e claro, mais precisa de auxílio).

Descubra o que seu cliente pensa

Você precisa saber o que seus clientes pensam, seja sobre a sua corretora, seja sobre seguros em geral. **Quer uma pista?** Os clientes estão se tornando cada vez mais exigentes e esperam um tratamento de qualidade, desejam falar sobre como se sentem e viver experiências diferenciadas.



O que o cliente pensa sobre seguros?

Existem pessoas que enxergam um seguro como um mal necessário e existem outras que enxergam como um mal desnecessário. A verdade é que praticamente ninguém gosta de adquirir um seguro, pois isso gera uma sensação de estar sob ameaça.

Para convencer alguém na negociação, é justamente essa sensação que você deve explorar. Esqueça aquela ideia de que você está vendendo um produto, convença o cliente de que ele está adquirindo proteção, segurança e prevenção para as ameaças externas.

Importante

Por mais persuasivo que você possa ser, existem clientes que simplesmente não irão ceder, então não perca tempo tentando vender para quem não vai comprar.

Você já definiu seu público-alvo?

Ao tratar sobre “entender a cabeça do cliente”, é preciso definir algo muito importante. Existem diversos perfis diferentes de pessoas que têm interesse em adquirir um seguro. Portanto, você precisa definir o público-alvo da sua corretora de seguros. É uma etapa muito importante e que, após concluída, fará você se tornar muito mais efetivo em suas abordagens.

Simplesmente não dá para querer vender para todo mundo, é muito mais fácil construir perfis de compradores ideais e, a partir daí, focar os esforços nesse público específico.

Especialize-se! Torne-se referência para determinado perfil de público, seja “o cara” para seus clientes e tenha foco no público que deseja atingir.



O que o cliente pensa sobre a sua corretora?

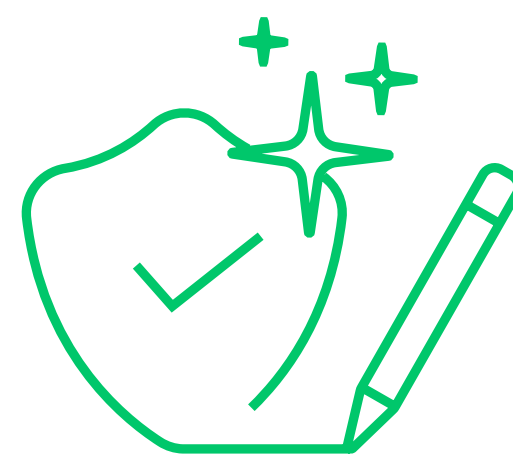
Você sabe o que o cliente pensa sobre a sua corretora e como ele enxerga a sua marca? Se a resposta é “não”, você pode estar falhando e passando uma imagem negativa.

Mas como identificar suas falhas? Faça pesquisas.

Realizando pesquisas de opinião com clientes, fica muito mais fácil saber o que eles pensam sobre a sua corretora e também de identificar seus erros e acertos.

Não precisa e nem deve ser algo muito complexo, faça uma lista de 5 perguntas que considerar pertinentes e envie por e-mail ou WhatsApp.

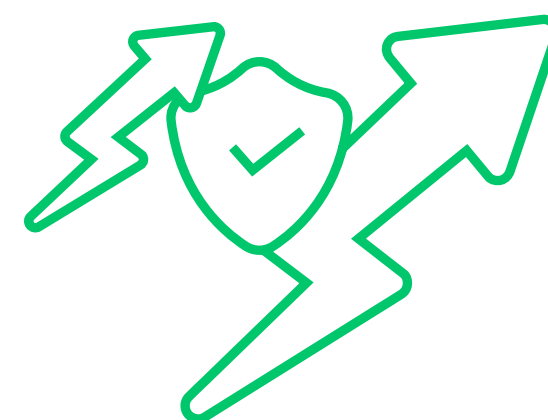
Existem 3 aspectos que você já deve prestar atenção antes mesmo de realizar uma pesquisa, pois são características básicas que toda corretora bem-sucedida trata com máxima atenção:



1 • TRANSPARÊNCIA NA VENDA

Seja transparente, explique como o seguro que o cliente está contratando funciona. Mostre que você tem boas intenções e que se preocupa com ele, não faça cara feia na hora de tirar dúvidas;

Existem 3 aspectos que você já deve prestar atenção antes mesmo de realizar uma pesquisa, pois são características básicas que toda corretora bem-sucedida trata com máxima atenção:



2 • VELOCIDADE NO ATENDIMENTO

Ninguém gosta de ficar esperando. Garanta um atendimento rápido e sem aborrecimentos. Os processos da sua corretora precisam estar otimizados;

Existem 3 aspectos que você já deve prestar atenção antes mesmo de realizar uma pesquisa, pois são características básicas que toda corretora bem-sucedida trata com máxima atenção:



3 • TORNE AS INFORMAÇÕES CLARAS

Ofereça esclarecimentos para os clientes mais leigos. Grande parte deles não entende perfeitamente como funciona o mercado de seguros.

“Prêmio”, “sinistro”, “franquia”, “apólice” podem não ser conceitos simples para eles.

Use ferramentas que melhoram seus processos

Existem algumas ferramentas que ajudam as corretoras a vender mais seguros. As duas mais importantes são: O multicálculo de seguros e o sistema gerenciador para corretora de seguros. Além disso, considere a importância do uso de aplicativos grátis, como WhatsApp, Agenda e Notas, que auxiliam o seu dia a dia.



Multicálculo de seguros

—
A economia de tempo que um multicálculo gera resulta em apresentações de propostas mais rápidas para o cliente. Isso torna a negociação muito mais dinâmica e sobra tempo para você atender mais clientes e vender mais seguros.

Se você ainda não usa um multicálculo e perde horas realizando cotações, trate de contratar um agora mesmo! Se você já tem um multicálculo, mas ele não realiza cálculos complexos, não tem grande variedade de suporte à seguradoras, ou não é tão ágil, está na hora de trocar!

Opte por multicálculos de seguros que realizem cotações mais completas e apresente propostas mais personalizadas para o seu cliente.



Soluções em Multicálculo

Crie cálculos e propostas precisas para seus clientes em menos de 1 minuto.

FALE COM NOSSA EQUIPE!

Sistema gerenciador para corretoras

O sistema gerenciador integra diversas funções importantes para corretores, tanto de gestão, quanto de relacionamento. Contando com algumas tarefas pós-venda de forma automatizada, como por exemplo o envio de mensagens automáticas para alertar o cliente sobre o pagamento das parcelas do seguro, além de funções importantes de que envolvem a gestão de uma corretora:

Conhecer as seguradoras e produtos que dão maior rentabilidade;

—

Acompanhamento de sinistros;

—

Acompanhamento de emissões de apólices;

—

Controle financeiro;

—

Controle de comissões das seguradoras;

—

Controle de comissões dos vendedores;

—

Critérios para dar desconto para clientes.

Soluções em Gestão

Descubra com a Quiver
uma nova forma de gerir
seus clientes e vender mais.

FALE COM NOSSA EQUIPE!



Quiver

A Quiver quer apoiar o seu sucesso!

Este ebook chegou ao fim, mas a Quiver quer continuar apoiando o sucesso da sua corretora, é por isso que você pode conversar com um dos “Quivers” se estiver precisando de ajuda.

Clique no botão abaixo e converse com um especialista Quiver.

[Quero falar com um especialista](#)

Quiver

quiver.net.br

Unidade SP

Av. Francisco Matarazzo, 1400
Torre Torino · 18° andar
São Paulo - SP

Unidade PR

Rua Nestor Guimarães, 111
Conjunto 74 · 7° andar · Sala 75
Estrela / Ponta Grossa - PR

Telefone Direto

+55 11 3664 2040

Suporte aos produtos

+55 11 3192 8925