



# Como as técnicas de vendas de seguros com CRM podem facilitar a vida de corretor

Corretores de seguros trabalham com relacionamento o dia todo. Se você é um corretor, vai concordar comigo: **para fazer um fechamento**, você precisa encontrar os clientes certos, entrar em contato, manter o relacionamento, lembrar quando ele precisará renovar a apólice. São vários itens para lembrar e os melhores corretores fazem isso bem feito.

Todo detalhe faz a diferença na hora de usar técnicas de vendas de seguros, seja para enviar uma carta no dia de aniversário do cliente, ou para conseguir que ele leia a proposta de seguro.

*Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários* □

Se deixar de manter o relacionamento, ele fecha com outro corretor! Nesta postagem, você vai ver como vender mais seguros usando um [sistema de CRM](#).

## 4 técnicas de vendas de seguros usando o CRM

Um sistema de CRM pode ajudar nas vendas de seguros. CRM é a sigla para “Gestão do Relacionamento com Clientes” e trata-se de uma estratégia que une todos os pontos de contato com os clientes.

Na prática da vida de corretor, uma ferramenta de CRM centraliza toda [comunicação](#) e agiliza os negócios, potencializando suas técnicas de vendas de seguros. Simples assim.

Veja também: [Corretor de Seguros: 10 dicas + 1 ebook para você estudar e vender mais!](#)

### #1. Para organizar a carteira de clientes

Um corretor de seguros, para saber como vender mais e melhor, precisa de uma ampla carteira de potenciais clientes (e clientes concretizados, é claro!) para trabalhar.

Essa carteira pode ficar em uma agenda pessoal, em fichas de cadastro, planilhas, lista de contatos do celular, etc. Mas aí aparece um problema: **se você estiver fora do escritório, como irá acessar os dados do contato?**

Ferramentas de CRM online facilitam o acesso aos dados de contatos de qualquer lugar. Deixou a agenda no escritório, mas lembrou que precisa ligar para um cliente? As informações estarão guardadas no aplicativo online.

A ideia é manter centralizados os dados de contato na ferramenta. Você têm em mãos as informações de endereço, telefones, **os seguros que tal cliente pretende contratar** (ou

já contratou), as datas de vencimento dos seguros, quais foram os contatos que indicaram, etc. Assim, vai ficar muito mais fácil usar as melhores técnicas de vendas de seguros.

## **#2. Registrar toda a comunicação da equipe.**

Em muitas corretoras de seguros, o [processo de vendas](#) começa na prática com o pessoal do Telemarketing. O pessoal entra em contato com o cliente em potencial, pergunta sobre as intenções de aquisição e então, agenda uma visita para os assessores comerciais.



Com uma ferramenta de CRM, a troca de informações fica centralizada, sem precisar que o pessoal do Telemarketing telefone para sua equipe de assessores. Aquela história de que o email não chegou, o celular estava fora de área, a caixa de email estava lotada, não haverá mais!

**A informação estará disponível na hora que você precisa. Pense bem, não tem como vender mais seguros sem informações confiáveis e acessíveis de onde estiver o corretos.**

E depois da visita? O cliente ficou interessado no seguro pessoal, residencial, automotivo? Quando ele pretende assinar o contrato? Essas informações podem ser inseridas na ferramenta de [CRM online](#) para os gestores acessarem, analisarem e usarem todas as suas técnicas de vendas de seguros.

### **#3. Ser lembrado de entrar em contato**

Se o cliente não tem interesse em contratar agora, mas quer estudar melhor as propostas, como você faz para entrar em contato novamente? Se sua equipe deixar de entrar em contato, o cliente esquece!

Nessa hora que entra a funcionalidade de agendamento: você pode marcar para **ser lembrado de entrar em contato** dentro de 1 semana, daqui a 30 dias, enfim, na melhor data para fazer o acompanhamento. No dia do compromisso, você receberá um email automático te lembrando de entrar em contato.

Confira: [Case de sucesso com o Agendor: Alliate Corretora de Seguros](#)

### **#4. Apontar as visitas que foram feitas**

Chega de preencher extensos formulários para registrar as visitas realizadas. Você fica andando com uma papelada por aí e acaba perdendo um baita tempo preenchendo formulários. **A papelada toma mais tempo que a própria visita.**

Além disso, os gestores precisam organizar uma pilha de formulários de cada assessor diariamente. Sem falar nos custos de todo esse material impresso...

Uma ferramenta de CRM pode substituir a papelada, emitindo relatórios de visitas, quilômetros rodados, telefonemas, enfim, todos os custos do fechamento podem ser registrados no sistema.

No fim do dia, os [gestores](#) têm em mãos todos relatórios de

seus assessores e da equipe de Telemarketing. O trabalho de organizar a papelada termina, todos ficam felizes e a festa começa! **O negócio agora é comemorar os fechamentos!**

Seguros, como vender mais e melhor? Use CRM!

**Dica:** Se você ainda não conhece uma ferramenta de CRM, [confira o Agendor](#), a ferramenta em nuvem que criamos para **quem vive de fechamentos, contratos e relacionamentos diariamente.**

Que conhecer mais técnicas de vendas de seguros? Baixe nosso e-book gratuito: [Guia de vendas do corretor de seguros](#)



O negócio agora é comemorar os fechamentos!