

# Como atrair clientes para corretoras de seguros

Conseguir novos clientes é um desafio da maioria das empresas e as corretoras de seguro precisam além de competir com os concorrentes fazer com que os clientes cheguem até ela. Os clientes não são iguais, por isso veja o que a sua corretora precisa fazer para se destacar no mercado.

**13/09/2016 13:22:22**

## COMO ATRAIR CLIENTES PARA CORRETORA DE SEGUROS

No atual cenário político e econômico, as empresas estão enfrentando dificuldades para alavancar os seus negócios, porém o ramo de seguros tem conseguido se posicionar bem.

Para se ter uma ideia, em 2015, a arrecadação do setor de saúde foi de R\$ 145 milhões, sendo maior que do ano anterior. Somente fazendo uma comparação com o primeiro trimestre de 2015 com 2016, a variação foi de mais de 10%. Essa mesma tendência pode ser observada em todos os segmentos de seguros.

Uma análise realizada no primeiro trimestre de 2016 aponta também um aumento em relação ao mesmo período do ano passado, mesmo após o cancelamento de milhares de planos de saúde devido à crise.

Em 2014, o valor era de 65,3 milhões, já em 2016 esse havia saltado para 68,7 milhões. Essa mesma crescente vem sendo observada desde 2010, sendo que nos últimos seis anos o aumento foi de mais de 50%.

Mesmo com o cenário promissor, sabemos que conseguir novos clientes é um desafio da maioria das empresas, porém, não se pode desistir. Dependendo do tipo de negócio, isso pode ser uma pouco mais difícil, ainda mais quando se tem um público bastante específico que está tentando cortar despesas durante a crise.

As corretoras de seguro precisam, além de competir com os concorrentes, fazer com que os clientes cheguem até ela, e isso pode ser feito de diversas formas. Veja algumas delas abaixo.

Segmente os seus clientes

Segmentar os clientes é uma boa forma de entender o que eles precisam e oferecer produtos que atendam essas necessidades.

Quanto melhor conhecer o seu público, melhor conseguirá criar produtos ideais para cada um, assim como ofertas diferenciadas.

Os clientes não são todos iguais e, por isso, não devem ser tratados dessa forma. O atendimento também deve seguir o padrão que cada um dos seus públicos espera.

Tenha credibilidade no mercado

Não adianta ser uma ótima corretora se as pessoas não souberam disso. Tenha uma boa imagem no mercado e, quando a sua corretora for citada, deve ser lembrada de forma positiva. A melhor maneira de conseguir isso é com o boca a boca, por isso sempre atenda muito bem os seus clientes. Eles serão fundamentais para formar essa imagem e atrair novos.

Tenha uma ótima equipe

A equipe não pode ser mediana e apenas conhecer os produtos. Ela deve entender as necessidades do cliente e oferecer exatamente o que ele precisa. Treine todos os membros para que estejam sempre preparados, para já no primeiro contato conseguirem encantar o cliente e o direcionarem para o fechamento da compra.

Acompanhe as tendências de consumo

Além de conhecer o que o cliente quer é preciso saber o que ele está buscando. Sempre que possível, entenda o funcionamento do mercado, quais seguros estão sendo mais procurados e o que falta neles, segundo os clientes. Realizar pesquisas de mercado é uma boa forma de conseguir identificar isso e oferecer o que é esperado.

Quando a sua corretora se antecipa aos concorrentes e oferece o que as pessoas esperam, fica muito mais fácil atrair os clientes.

Trabalhe com leads qualificados

Nem sempre o cliente chega a você facilmente, porém, sabendo que ele tem interesse em um seguro, e o que ele espera, fazer um contato fica muito mais fácil. Uma ótima maneira de saber quem são essas pessoas interessadas e atraí-las para a sua seguradora é com os leads.

Porém, esses precisam ser qualificados, ou seja, precisam passar por um filtro para que tenham

apenas as pessoas interessadas e que não farão os seus vendedores perderem tempo em contatos sem interesse. A melhor maneira de se conseguir esses dados é fazendo parcerias com empresas especializadas na geração de leads.

Não divulgue a corretora aleatoriamente

Saiba onde estão os seus clientes, quais tipos de mídia utilizam e os canais que mais gostam. Conhecendo essas informações, consegue-se estar presente onde eles estão, fazendo campanhas de marketing mais assertivas e que proporcionam melhores resultados para atrair clientes para a corretora de seguros.

Isso sem falar que também se economizam recursos em campanhas que não trariam um bom retorno.

Com essas dicas, fica mais fácil atrair clientes para sua corretora de seguros, seja em época de crise ou não.

Entre em contato com a Vemm - Geração de Leads, e saiba como a sua empresa poderá criar um plano de negócio para a captação de leads.