

# Masterclass Consórcio na Prática:

Uma Visão Completa para Corretores de Seguros

# Bem-vindo!

Por onde começar?

Este é o seu guia prático para a Masterclass "Consórcio na Prática: Uma Visão Completa para Corretores de Seguros". Tudo que você precisa para se organizar e entender como funcionarão as aulas está bem aqui!

Neste guia, você encontrará uma programação diária detalhada, incluindo uma explicação de cada aula e como elas serão conduzidas.

Nossa ideia com esse guia é que você consiga aproveitar muito mais a sua jornada e tenha facilidade em se situar em cada uma das etapas, evitando ficar perdido.

Logo abaixo, preparamos uma lista com vários tópicos que vão aparecer no decorrer do curso, organizados da forma como vão acontecer. E não se preocupe, colocamos também uma breve explicação para cada um deles.

E sabe o que é melhor? Durante todo o percurso, vamos disponibilizar materiais de apoio que vão te ajudar nas tarefas. E sim, você pode baixar todos eles gratuitamente!

Com este guia em mãos, você vai ver como fica fácil entender o que vem pela frente na Masterclass "Consórcio na Prática: Uma Visão Completa para Corretores de Seguros".

E aí, pronto para embarcar nessa jornada conosco? Se você é um corretor de seguros buscando aprimorar suas vendas com consórcios, este curso é para você.

**Aproveite!**

# Quem pode participar?

Qualquer corretor de seguros que busca aprender mais sobre consórcios e quer saber como vender mais este produto. Não se preocupe se você é iniciante nesse ramo. Você não precisa de nenhum conhecimento prévio nele para começar. O que você vai precisar é de tempo para estudar e aplicar o que aprenderá na Masterclass.

E lembre-se, se tiver alguma dúvida, estamos aqui para ajudar! Não hesite em utilizar nossos canais de comunicação. Estamos ansiosos para começar essa jornada de aprendizado com você!



# Sua jornada na nossa Masterclass, comece se organizando!

O segredo para aproveitar ao máximo esta Masterclass é simples: reserve um tempinho na sua semana para assistir às aulas e praticar os desafios diários.

Anote na sua agenda: nos dias **11, 14, 16, 18, 21, 23, 25, 28** e **30** de **agosto**, teremos aulas diárias com desafios práticos. Eles vão te mostrar, na prática, como vender consórcios.

Por isso, é super importante que você se organize e dedique um tempo para aplicar o que aprendeu. Lembre-se, essa deve ser a sua prioridade.

E não se esqueça, os materiais de apoio que disponibilizaremos vão te dar uma mãozinha nessa jornada. Fique atento, pois eles serão indicados durante as aulas.

Está preparado? Então, **bons estudos!**



# Sobre as aulas

## **Dia 11/08 – Módulo 1: O Mercado de Consórcios no Brasil**

### **Com José Roberto Luppi – Diretor Comercial da BR Consórcios**

- Movimentação financeira de R\$ 250 bilhões em 2022 / 5% do PIB nacional
- Participantes ativos no sistema de consórcios no Brasil – 9,7 milhões
- 10% da população economicamente ativa
- Participação potencial nas vendas do varejo – 49,5% das motos / 34,9% dos carros / 34,3% dos caminhões / 12,5% dos imóveis
- Produtos exclusivos

## **Dia 14/08 – Módulo 2 – Oportunidades para o Corretor de Seguros**

### **Com André Ogliari Duarte – Co-fundador, Vice-Presidente do Conselho de Administração e Diretor Geral da Lojacorr Consórcios**

- Lojacorr Consórcios / Quem somos / Nossos números
- Oportunidades para o corretor de seguros
- Potencial para consórcios na sua carteira de seguros
- Cases – Edson / Eduardo / Júnior

## **Dia 16/08 – Módulo 3 – Bases do Consórcio**

### **Com Raquel Sant'Anna – Instrutora na BR Consórcios**

- Como funciona o consórcio?
- Benefícios do consórcio
- Que é grupo de consórcio?
- O que é taxa de administração?
- O que é fundo de reserva?
- Como é calculada a parcela do consórcio?
- Como funcionam as assembleias?
- Formas de contemplação
- Utilização do crédito

# Sobre as aulas

## **Dia 18/08 – Módulo 4 – Legislação, Ética e Responsabilidade**

**Com Carlos Henrique de Souza – Gestor de Clientes na BR Consórcios**

- Nunca prometa contemplação
- Certifique-se que o cliente leu o contrato, em especial as características do grupo e regras de funcionamento do consórcio
- Explique como funciona o cancelamento no sistema de consórcios
- Garanta que o cliente entendeu o processo de contemplação e acesso ao crédito

## **Dia 21/08 – Módulo 5 – Plataforma de Vendas**

**Com Elisângela Tiva – Coordenadora de Administração de Vendas na BR Consórcios**

- Cadastro na operação de consórcios
- Consulta de grupos
- Cadastro de vendas
- Confirmação da venda

## **Dia 23/08 – Módulo 6 – Simulador de Consórcios**

**Com Dayane Crepaldi – Gerente Regional da Lojacorr Consórcios**

- Lance Integrado
- Upgrade
- Análise de Grupos
- Simulador

## **Dia 25/08 – Módulo 7 – Técnicas de Venda**

**Com Dayane Crepaldi – Gerente Regional da Lojacorr Consórcios**

- Consumidor de consórcio
- Nichos não explorados
- Como prospectar e atrair clientes
- A melhor forma de abordar clientes potenciais
- Como elaborar e apresentar a proposta
- Técnicas de fechamento

## **Dia 28/08 – Módulo 8 – Quebra de objeções**

**Com Allyson Francisconi – Gerente de Investimentos na BR Consórcios**

- Poupança X Consórcio
- Financiamento X Consórcio
- Investimento X Consórcio
- Consórcio X Consórcio

# Conheça os especialistas que vão dar essas aulas:



## **José Roberto Luppi, Diretor Comercial da BR Consórcios**

Diretor Comercial da BR Consórcios, sócia da Lojacorr Consórcios. No setor de consórcios desde 2002, atua em desenvolvimento de mercado, criação de produtos, captação de novos negócios, gestão de grupos de consórcio e redes de distribuição comercial.

## **Dayane Crepaldi, Gerente Regional da Lojacorr Consórcios**

Com uma trajetória profissional de 22 anos no segmento de consórcios e serviços financeiros, atualmente como Gerente Regional da Lojacorr Consórcios concentrando seus esforços nas regiões sul e São Paulo centro norte.



## **Allyson Francisconi, Gerente de investimentos da BR Consórcios**

Com 22 anos de experiência no mercado financeiro, Allyson tem uma trajetória consolidada em instituições de grande porte como Itaú, Safra, Fibra, HSBC, Bradesco e XP. Atualmente, utiliza essa vasta experiência em seu papel como Gerente de Investimentos na Lojacorr Consórcios.





**Carlos Henrique de Souza, Analista Administrativo de Consórcio na BR Consórcios**

Com uma sólida experiência de 20 anos em administração, Carlos tem desempenhado um papel estratégico na Lojacorr Consórcios como Analista Administrativo e Gestor do Comitê de Clientes nos últimos 6 anos. Sua expertise é um recurso valioso para a empresa.

**Elisangela Cristina Tiva, Coordenadora Administrativa de Consórcio na BR Consórcios**

Com 19 anos de experiência na área contábil e 17 anos dedicados ao setor de consórcio. Nos últimos 5 anos, ela tem utilizado suas habilidades e conhecimentos como Coordenadora Administrativa de Consórcios na BR Consórcios.



**André Duarte, Sócio fundador, VP do Conselho Administração da Lojacorr e diretor geral da Lojacorr Consórcios**

Possui 18 anos de atuação no mercado de seguros; 8 anos de experiência como Oficial do Exército; economista pela UFPR; pós-graduado em Gestão da TI pela FAE Business School; possui GBA em Finanças Estratégicas pela FGV e MBA em Gestão Estratégica de Empresas pela FGV.

**Raquel Sant'Anna – Instrutora na BR Consórcios**

Raquel tem contribuído ativamente com seu conhecimento e habilidades para a capacitação de profissionais no segmento.



# Grupo no whatsapp, participe já!

Nosso principal canal de comunicação, informações e experiências será o nosso grupo oficial no WhatsApp.

Aproveite ao máximo este espaço para trocar ideias, interagir, fazer perguntas e ampliar sua rede de contatos.

Se, por acaso, suas dúvidas não forem esclarecidas, não deixe de nos enviar uma mensagem através do email:  
[marketing@redelojacorr.com.br](mailto:marketing@redelojacorr.com.br)

**Será um prazer te ajudar!**

**[Clique aqui para participar!](#)**

# FAQ

## **1 – Para quem é indicada a Masterclass Consórcio na Prática: Uma Visão Completa para Corretores de Seguros?**

Para todos os corretores de seguros que querem aprender como desenvolver ou melhorar estratégias para vender consórcios.

## **2 – Qual a duração da Masterclass?**

A Masterclass tem a duração de 3 semanas.

## **3 – Quando as aulas vão acontecer?**

As aulas acontecerão a partir do dia 11 de agosto.

## **4 – Qual ritmo de estudos eu preciso ter para consumir as aulas e aplicar a prática?**

É recomendado que você tenha disponibilidade de 1 hora por dia para assistir às aulas e mais algumas horas por semana, além das aulas, para colocar os aprendizados em prática.

## **5 – Como posso tirar dúvidas?**

Você pode tirar as suas dúvidas em nosso grupo no WhatsApp, que é o nosso canal oficial de comunicação da campanha. Para participar, **clique aqui**. Ou pelo e-mail [marketing@redelojacorr.com.br](mailto:marketing@redelojacorr.com.br)

## **6 – Onde a Masterclass vai ocorrer?**

A Masterclass ocorrerá em uma página de aulas. As aulas serão gravadas e ficarão disponíveis.

## **7 – Qual o valor da Masterclass?**

A Masterclass é totalmente gratuita.