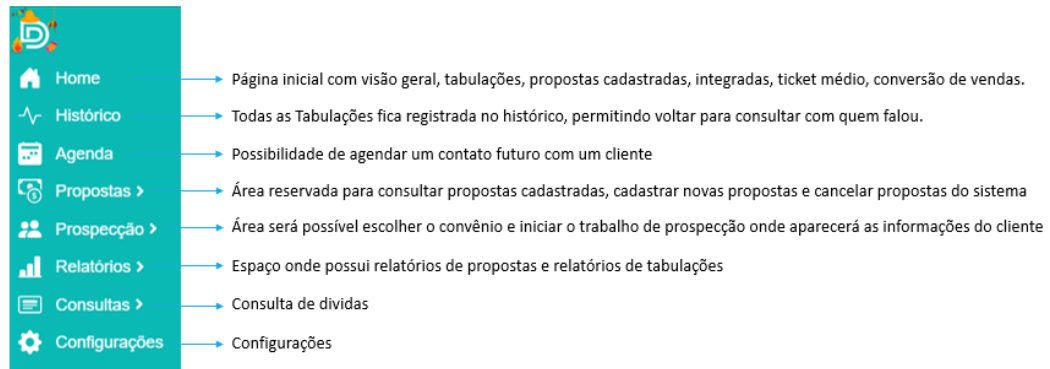
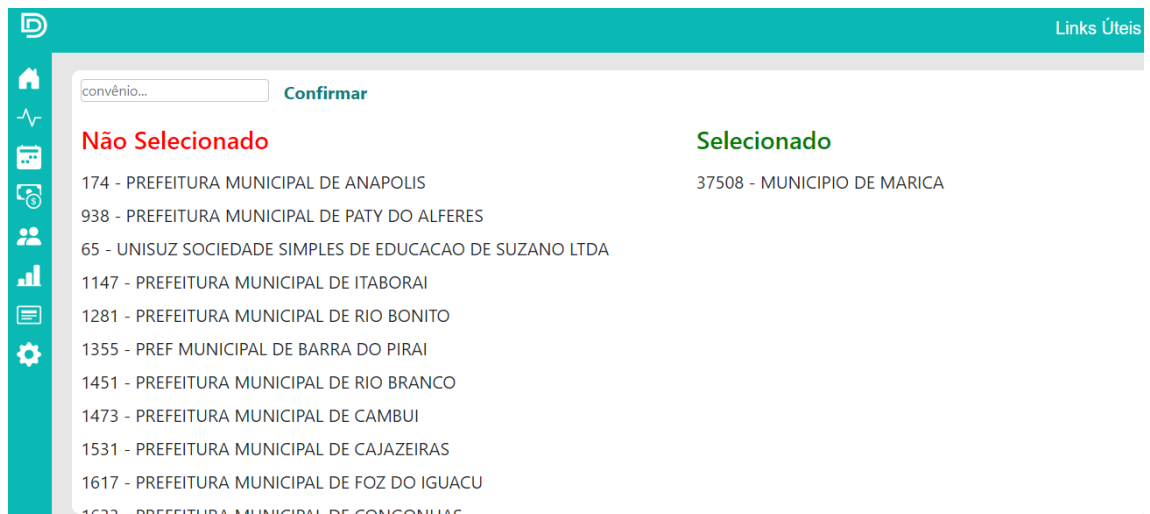


Passo a passo

1- Home



2- 2 Acessar a plataforma CRM, selecionar em Prospecção o Convênio desejado, apertar enter.



3 – Prospecção, consultar cliente.

Principal **Endereço** Dados Complementares

37508 - MUNICIPIO DE MARICA **Consultar Cliente** Agendar Cliente

Dados Pessoais

Nome : JOVELINA ANTERO DA COSTA CPF : 128.494.317-88 Idade : 17/06/1982 (41 ANOS) Telefone : 21 971602701

Relacionamento

Tabulação : **Salvar**

4-Consultar dividas.

CPF :
 Procurar

Informações

Nome Cliente :	Data de Nascimento :	Documento :
Última Atualização :	Endereço :	Número Endereço :
Complemento Endereço :	Bairro :	Cidade :
UF :	CEP :	Telefone Residencial :
Telefone Comercial :	Telefone Celular :	Renda :
Pai :	Mãe :	Profissão :
RGIE :	Correntista :	Seguro Principal :
Seguro Secundário :	Regional :	Rede :
Maiores Dias Atraso :	Risco Cliente :	Total Vencido :

Ao consultar os produtos, verificar se o cliente já possui consignados em andamento, se há produtos em atraso.

Caso o cliente já possua empréstimo consignado em andamento, você pode ofertar um refinanciamento com um troco disponível em conta, para quitar os produtos em atraso.

Verificar a taxa que foi feito o empréstimo ativo, e ver se a taxa atual de refinanciamento está menor, se tiver você pode ofertar uma redução de taxa com troco.

Caso a taxa esteja menor, você pode ofertar um novo contrato para não refinar é aumentar os juros, mas isso o cliente não precisa saber, fica o seu critério e o que o cliente precisa.

Produtos que podem ofertar para quitação:

- Conta corrente negativa, taxa de juros a.m 8%
- Cartão de credito, taxa rotativo acima de 12%

- Credito pessoal, Credito Proteção, Credito Unificado, tudo que for relacionado a palavra Credito, taxas de juros acima de 3% chegam acima de 10%.
 - Aymore, CDC, Financiamentos, as taxas são baixas porem podemos oferecer um contrato novo para quitar para desvincular com a financeira.
- “É de extrema importância você analisar a situação atual do cliente”

Tabulações:

Toda ação com cliente você deverá tabular para não cair para outras pessoas e poder acompanhar suas tabulações.

nci

REPROVADO
 INTEGRADO / VENDIDO
 EM NEGOCIACAO
 SEM MARGEM
 SEM INTERESSE
 NAO ENCONTRADO NO CONVENIO/NAO ELEGIVEL
 CAIXA POSTAL
 BLACKLIST / NAO PERTURBE
 TELEFONE INCORRETO
 CONTATO VIA WHATSAPP
 INADIMPLENCIA / SEM REGRA
 CONVENIO INDESEJADO
 AGUARDANDO FORMALIZACAO CLIENTE

Alterar Cliente Agendar Cliente

Dados Pessoais

Idade : 8-34 Telefone : 30/07/1954 (69 ANOS) 11 964948121

Relacionamento

Salvar

Sistema CSG

- Menu
- Credito consignado
- Cadastro de operação
- Cadastro de proposta

Proposta

EMPREGADOR:

Tipo de Funcionário:

Tipo de Cliente:

Venda pela promotora: PROMOTORES: GENÉRICA CPF Profissional Certificado: **Regra:**

Venda pela promotora: Não

ORG FILIAL:

Dados do Cliente

CPF

Empregador - Digitar o código do convenio

Funcionário – Concursado, Estatutário, Celestia.

Tipo de Cliente – Correntista, caso o cliente não seja vai aparecer uma informação que o cliente não se enquadra como correntista e vai mudar automaticamente para não correntista.

Venda promotora – SIM

Promotor – 30754 Destaque negócios

CPF Profissional – CPF da Sigla

Regra – Selecionar qual regra vai fazer a simulação

Novo – Cliente que não possui contrato, ou não quer mexer no empréstimo ativo.

Refin – Cliente já possui consignado ativo e gostaria de refinar para pegar troco.

Unificado = Unificação das dívidas, como conta negativa, credito pessoal (DESCONTO EM CONTA CORRENTE) e cartões podendo juntar e levar para consignado, se já tiver algum empréstimo ativo pode juntar com empréstimo, mas é tudo questão de analise.

Reorganização = Produtos que estão inadimplentes, acordos ou produtos em atraso até 365 dias.

Proposta

EMPREGADOR: 3648 PREFEITURA MUNICIPAL DE BARUERI Tipo de Funcionário: 05 - CONCURSADO

Tipo de Cliente: Correntista

Venda pela promotora: Sim

PROMOTORES: 30754 DESTAQUE NEGOCIOS

CPF Profissional Certificado: 082.904.268-79

Regra: 800103648

Taxas relativas à regra 800103648

Faixa de parcelas	Taxa
3-144	2,0000

ORG FILIAL: 3648 PREFEITURA MUNICIPAL DE BARUERI

Dados do Cliente

CPF: Matrícula

Confirmar Voltar

Código do convênio

Código do Escritório

Regra que será usada na proposta do cliente

CPF da Sigla usada

Informações referente a regra escolhida

CPF do cliente

Sendo as principais:

- Contrato Novo
- Refinanciamento
- Unificado
- Reorganização

Faixas de parcelas:

Mostrara quantas parcelas poderá fazer, no caso dessa prefeitura o mínimo 3 parcelas e no máximo 144 parcelas, taxa que será aplicada para contratação 2,00% para a regra selecionada.

Taxas:

As taxas sempre serão diferentes, vai variar do convenio selecionado e regras utilizadas.

Código do convenio:

Caso não saiba o código do convenio, clicar em empregador e colocar % e nome da convenio a ser procurado.

Pesquisa

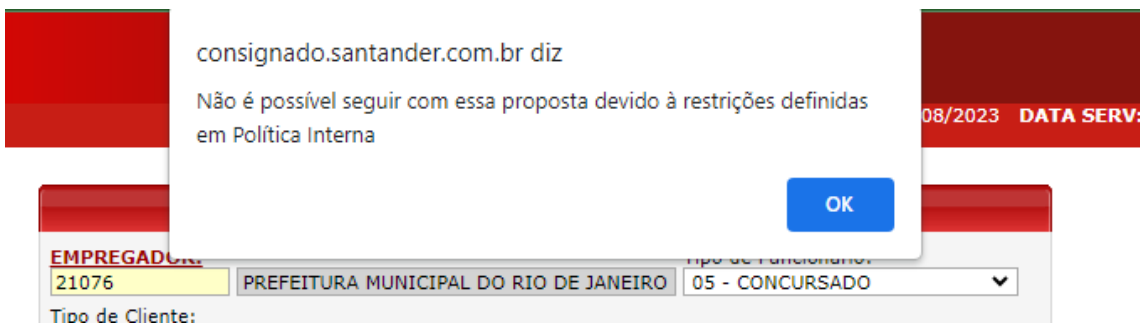
Código EMPREGADOR Descrição CPF/CNPJ

%prefeitura

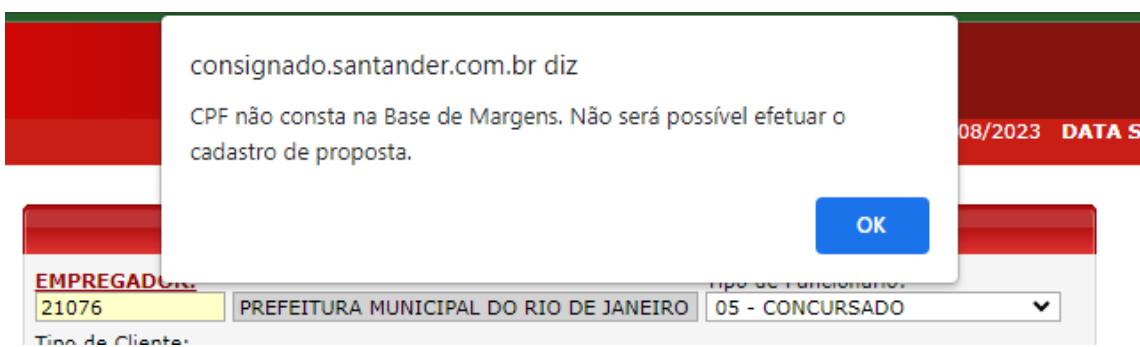
Código	Descrição	CPF/CNPJ
<u>40779</u>	APUCARANA PREFEITURA	75.771.253/0001-68
<u>1857</u>	CAMPANHA PREFEITURA	18.712.174/0001-42
<u>37628</u>	GUAICARA PREFEITURA	46.203.469/0001-29
<u>21424</u>	PMSP - PREFEITURA MUNICIPAL DE SAO PAULO	46.392.130/0001-18
<u>42678</u>	PREFEITURA CHAPADINHA	06.117.709/0001-58

Erros:

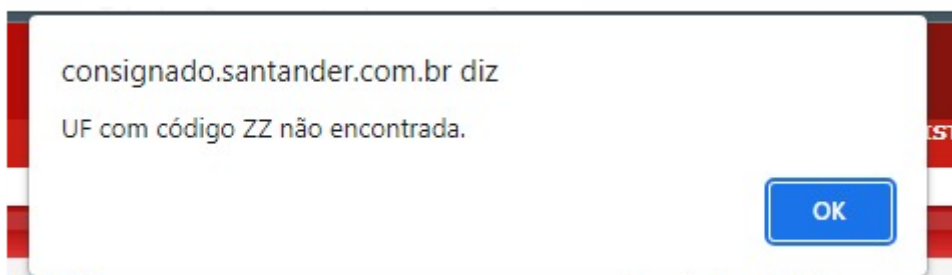
Cliente cadastrado não perturbe, não consegue fazer nada para esse cliente.



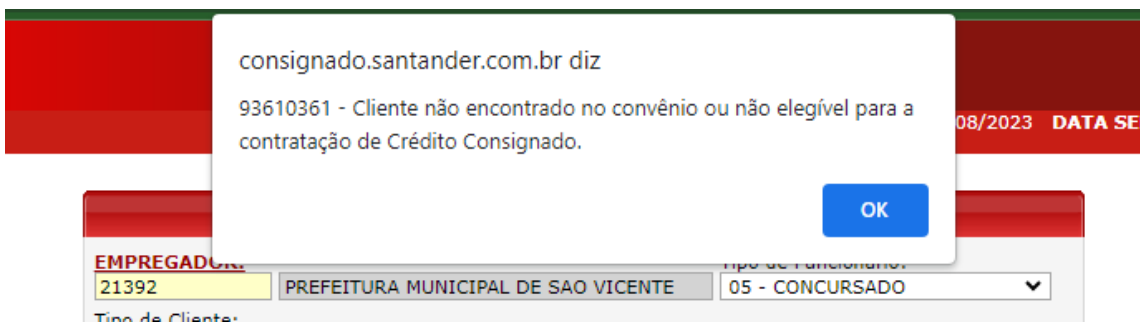
Cliente não se encontra mais dentro do convenio.



Cadastro desatualizado, o cliente poderá atualizar o cadastro, e ver se entra no sistema após a atualização.



Cliente contratado ou comissionado, não é permitido fazer a contratação.



Simulações:

Refinanciamento

Você vai selecionar o contrato ativo e verificar o valor disponível de troco.

Sempre será o valor máximo liberado menos a dívida selecionada do contrato ativo.

Geralmente para conseguir fazer um refin o cliente terá que ter pago 3 parcelas e casos de unificado 6 parcelas.

Sempre verificar se a matrícula que foi selecionada é a mesma que você selecionou para fazer o refinanciamento, não pode selecionar matrículas diferentes.

Salário do Cliente

Essa caixa deverá estar selecionada caso queira refinanciar um contrato existente

Valor que será liberado para o cliente. Podendo escolher calcular pelo Valor que o cliente quer, quantidade de parcelas ou valor da parcela

Margem disponível para novos contratos

Data do pagamento da primeira parcela

Após Cálculo feito, o valor será apresentado

Refin.	Contrato	Matrícula	Qtd. Parc.	Qtd. Parc. Veda.	Qtd. Parc. Aberto	Qtd. Parc. Vencido	Qtd. Parc. a Pagar	Vir. Parc.	Saldo Devedor	Taxa Junc.	Observação	Bloqueio
		62606652	553778	71	0	69	69	2	351,54	13.964,16	1.8000	

Vir. Solt/Troco	Qtd. Parc.	Vir. Parc.	Taxa a.m.	Tarifa Doc/Ted	Vir. Máx. Parc.	Qtd. Máx. Parc.	Vir. Máx. Solt.
6.000,00	0		1,7000	0,00	130,60	146	6.340,37

Calcular	Qtd. Parc.	Vir. Parc.	Vir. Open.	Vir. Líquido	IDF	Vir. Seg. Presam.	Vir. REOC	Vir. Cms	Vir. Total	Taxa a.m.	Taxa CET
146	123,33	6.376,33	6.320,20	204,33	392,00	0,00	0,00	19.796,94	1,7000	1,91	

Aqui conseguimos ver que o valor máximo liberado de troco é R\$ 9.302,76 ou seja

Valor máximo 23.406,56 menos o total selecionado 14.103,80.

Essa caixa deverá estar selecionada caso queira refinanciar um contrato existente

Refin.	Contrato	Matrícula	Qtd. Parc.	Qtd. Parc. Vcda	Qtd. Parc. Aberto	Qtd. Parc. a Vencer	Qtd. Parc. Pagas	Vir. Parc.	Saldo Devedor	Taxa a.m.	Observação	Bloqueio
<input checked="" type="checkbox"/>	62606052	533778	71	0	69	69	2	351,54	13.964,16	1,8000		

Total Selecionado: 14.103,80
Valor do Troco: 139,64

Calcular Margem

Dados do Angariador

Nome do Angariador: SANDRA CRISTINA DE BARROS Matrícula: 21667 [Alterar](#)

Condições de Financiamento

Beneficiário 1: Cliente Forma de liberação: LIB CONTA CORRENTE Dt Lib. Crédito: 28/07/2023 Vencimento 1ª Parcela: 10/09/2023

Isenta: DOC/TED DOC/TED Comissão IOF IOF REOC Seguro Seguro

Permite débito das parcelas em conta corrente
 Permite débito parcial das parcelas em conta corrente
 Permite débito das parcelas utilizando limite da conta corrente

Dados para Simulação

Vir Solic/Troco: 9.000,00 Qtd Parc.: 0 Vir Parc.: 0 Taxa a.m.: 1,7000 Tarifa Doc/Ted: 0,00 Vir Máx Parc.: 482,14 Qtd Máx Parc.: 144 Vir Máx Solic.: 23.406,56

Tipo de Seguro: Prestamista Data final da Vigência da margem:

Condição Escolhida

Calcular	Qtd Parc.	Vir Parcela	Vir Oper.	Vir Líquido	IOF	Vir Seg. Prestam.	Vir REOC	Vir Cms	Vir Total	Taxa a.m.	Taxa CET
	128	482,14	24.896,03	23.103,80	249,78	1.422,44	0,00	0,00	61.712,64	1,7000	1,88



Valor total para quitação do contrato do cliente

Valor que ele pode pegar levando em consideração a dívida atual (valor máximo - valor da dívida)

Valor máximo solicitado

Unificado:

Você pode refinanciar os contratos e quitar as dívidas, juntando todos débitos em um único desconto.

Não é obrigatório refinanciar todos os contratos, e selecionar todas as dívidas, é tudo questão de análise.

Dívidas / Produtos que o Cliente possui com o banco Santander

Contratos a Refinanciar

Refin.	Contrato	Matrícula	Qtd. Parc.	Qtd. Parc. Vcda	Qtd. Parc. Aberto	Qtd. Parc. a Vencer	Qtd. Parc. Pagas	Vir. Parc.	Saldo Devedor	Taxa a.m.	Observação	Bloqueio
<input type="checkbox"/>	522527655	534579	111	0	89	89	22	946,23	49.741,19	1,3000		
<input type="checkbox"/>	626420879	534579	144	0	142	142	2	87,00	4.493,82	1,8000		
<input type="checkbox"/>	629225716	534579	144	0	143	143	1	375,10	19.407,03	1,8000		
<input type="checkbox"/>	634164963	534579	144	0	143	143	1	131,36	6.381,03	1,9500		

Total Selecionado: 352,99
Valor do Troco: 6,92

Calcular Margem

Dados do Angariador

Nome do Angariador: SANDRA CRISTINA DE BARROS Matrícula: 21667 [Alterar](#)

Condições de Financiamento

Beneficiário 1: Cliente Forma de liberação: LIB CONTA CORRENTE Dt Lib. Crédito: 28/07/2023 Vencimento 1ª Parcela: 10/09/2023

Isenta: DOC/TED DOC/TED Comissão IOF IOF REOC Seguro Seguro

Permite débito das parcelas em conta corrente
 Permite débito parcial das parcelas em conta corrente
 Permite débito das parcelas utilizando limite da conta corrente

Dados para Simulação

Vir Solic/Troco: 0 Qtd Parc.: 0 Vir Parc.: 0 Taxa a.m.: 1,9500 Tarifa Doc/Ted: 0,00 Vir Máx Parc.: 131,36 Qtd Máx Parc.: 144 Vir Máx Solic.: 5.715,13



Empréstimos para não correntista.

É permitido efetuar a proposta normalmente através do portal do Santander, porém será necessário solicitar documentação tais:

-RG OU CNH.

-COMPROVANTE DE ENDEREÇO.

- ULTIMO HOLERITE DE RECEBIMENTO, CASO TENHA FÉRIAS OS 3 ULTIMOS.

- DADOS BANCARIOS PARA DEPOSITO.

Todas as informações da proposta têm que bater com a documentação, ou seja, o endereço tem que estar exatamente igual ao comprovante enviado pelo cliente, o valor do salário igual o holerite, caso as informações estejam erradas, a proposta será reprovada.

Será necessário o envio do contrato físico para o cliente assinar igual está no documento, após receber toda documentação será necessário anexar na proposta.

Convenio com consulta de margem:

Alguns convênios não serão margem online, quando solicitar matricula será necessário fazer o cálculo através do contra cheque, verificar se já há empréstimos para descontar da margem, em algumas prefeituras possui um portal de consulta de margem , deverá abrir um solicitação de acesso, alguns chegam outros não, em todo caso pode verificar com o funcionário se ele pode solicitar a margem ao RH, sempre busque informação, convênios que solicitarem matricula se encontram nesse

Proposta

EMPREGADOR:		Tipo de Funcionário:	
<input type="text" value="21441"/>	<input type="text" value="PREFEITURA MUNICIPAL DE SUZANO"/>	<input type="text" value="05 - CONCURSADO"/>	
Tipo de Cliente:			
<input type="text"/>			
Venda pela promotora:	PROMOTORES:		CPF Profissional Certificado:
<input type="text" value="Não"/>	<input type="text" value="999999"/>	<input type="text" value="GENÉRICA"/>	<input type="text" value=""/>
Regra:			
<input type="text"/>			
ORG FILIAL:			
<input type="text"/>			
<input type="text"/>			
Dados do Cliente			
CPF	Matrícula		
<input type="text"/>	<input type="text"/>		
<input type="button" value="Confirmar"/>		<input type="button" value="Voltar"/>	

Esteira:

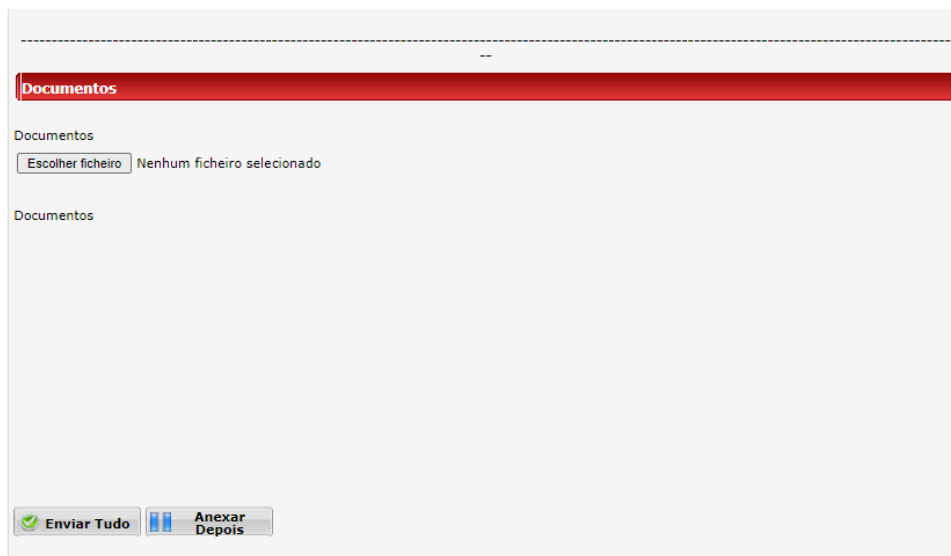


Aprovação de proposta em andamento, todas propostas que foram enviadas para aplicativo e estão em andamento, tais como:

A proposta estará na esteira como upload documental.

Proposta	Nome	Dt. Cadastro	Dt. Hr. Atividade	Produto	Situação	Próxima Atividade	Canal	Usuário*
209535685	NILMA MARIA DE ALMEIDA	31/08/23	31/08 12:40	Escritórios - Setor Público	Andamento	UPLOAD DOCUMENTAL	Escritórios	

Após clicar em upload, vai abrir a tela para anexar as documentações:



Após anexar, a proposta mudara para análise documental, o Banco vai analisar todas as informações e dar andamento na proposta.

Proposta	Nome	Dt. Cadastro	Dt. Hr. Atividade	Produto	Situação	Próxima Atividade	Canal	Usuário*
209530295	LUIZ CARLOS DE CARVALHO	31/08/23	31/08 11:13	Escritórios - Setor Público	Andamento	ANÁLISE DOCUMENTAL	FVE-Santander	

A proposta sendo aprovada mudara para o status de averbação.

Averbação – Verificar como funciona a averbação do convenio se tem que ligar no RH , ou mandar e-mail solicitando averbação do contrato, cada convenio tem sua particularidade.

209530694	EDER DOS SANTOS ANDRE	31/08/23	31/08 11:16	Escritórios - Setor Público	Andamento	Aguarda averbação	Escritórios	
-----------	--------------------------	----------	-------------	--------------------------------	-----------	----------------------	-------------	--

Averbação Manual, é só aguardar.

209398606	APARECIDA DE FATIMA FERREIRA DOS SA	25/08/23	31/08 13:05	Escritórios - Setor Público	Andamento	AVERBAÇÃO MANUAL	Escritórios	
-----------	--	----------	-------------	--------------------------------	-----------	---------------------	-------------	--

Aprovação de propostas finalizadas, todas propostas integradas, canceladas e reprovadas.

Todas propostas reprovadas terá o motivo da reprova, no campo de observações.

Atividades Executadas Retorno de Averbação

Observações

Valor Solicitado = 3120,777
Taxa Contrato = 1,8240

Realizado recalcule TIR.
D.C Total = 0,00
Valor Total do % de A.D = 12,52
Variação do Valor Solicitado = 50,59

31/08/2023 14:24:59 - Log/Alerta
Retorno do CAM: 08294 - 294 = NENHUMA CONSIGNACAO ENCONTRADA

Nesse caso, possivelmente a cliente fez um refinanciamento e houve um erro no sistema na averbação e terá que abrir um chamado no Prospect.

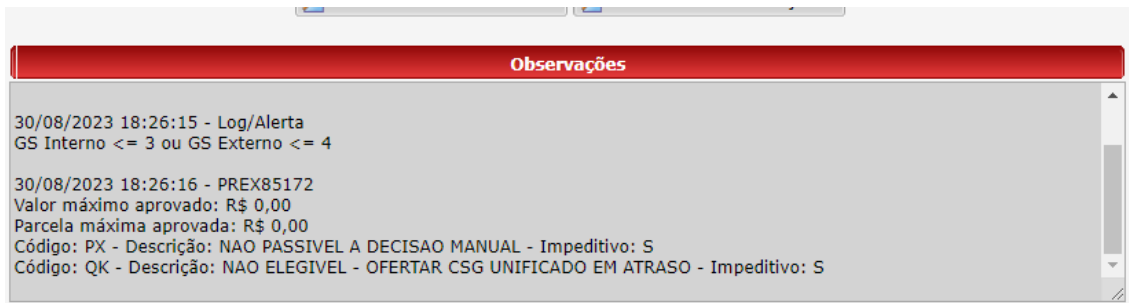
Observações

30/08/2023 19:17:11 - Log/Alerta
GS Interno <= 3 ou GS Externo <= 4

30/08/2023 19:17:12 - PREX52611
Valor máximo aprovado: R\$ 0,00
Parcela máxima aprovada: R\$ 0,00
Código: PX - Descrição: NAO PASSIVEL A DECISAO MANUAL - Impeditivo: S
Código: NV - Descrição: POSSE DE RENEG NAO PASSIVEL DE DECISAO MANUAL - Impeditivo: S
Código: FP - Descrição: POSSUI PRODUTO DE RENEGOCIACAO - Impeditivo: N

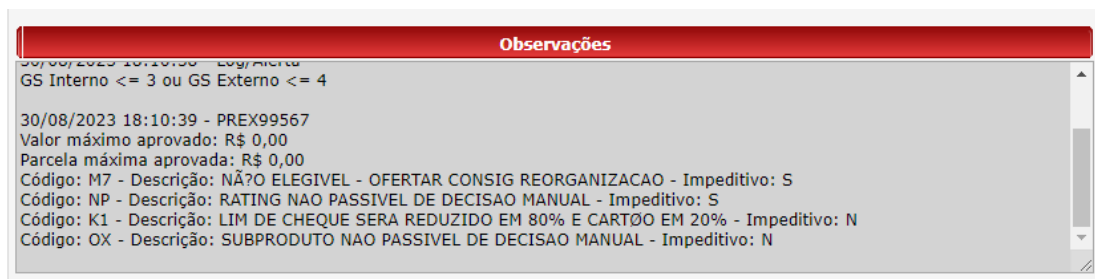
Nesse caso o cliente ele possui produtos de renegociação, o Banco entende que o cliente teve dificuldades em pagar algumas dividas juntou tudo e fez um credito unificado algum empréstimo que tenha sido renegociação.

Toda proposta reprovada, analisar se há possibilidade de aprovação, alguns casos são reprovados novo e refin, caso o cliente tenho produtos com o Banco tentar unificado, trazendo as dívidas e liberando o troco.



Nesse caso foi feito um unificado em dia, o próprio sistema orienta o que deve ser feito, nesse caso foi solicitado para fazer unificado em atraso.

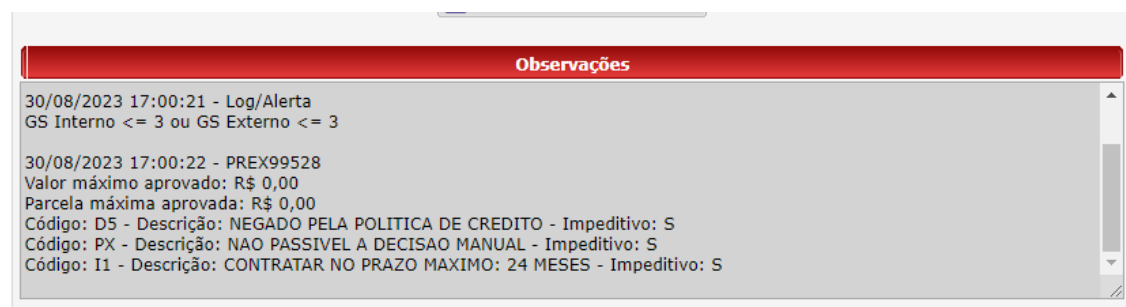
Consignado unificado reduz os limites dos clientes, se ele tiver um score alto possa ser que não ocorra a redução, mas é um risco, caso haja a redução após 6 meses os limites serão revistos.



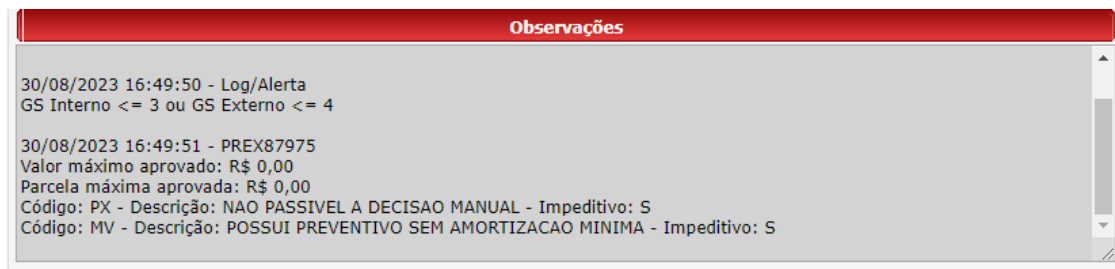
Nesse caso foi feito um consignado unificado e foi reprovado e solicitado a fazer um consignado reorganização, o cliente possui o rating baixo para contratação.

Cientes inadimplentes

você poderá tentar fazer consignado reorganização trazendo os débitos em aberto com Banco sem liberar troco, somente para o cliente colocar em dia seus débitos.

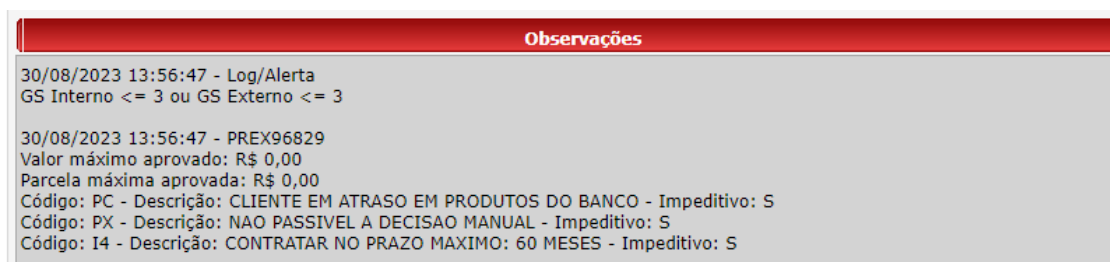


Nesse caso o próprio sistema solicitou o prazo que ira conseguir aprovação e só fazer alteração dentro da solicitação.



Nesse caso o cliente fez um unificado e não pagou as parcelas suficientes para efetuar o refinanciamento.

Unificado terá que ter pago 6 parcelas, para conseguir fazer algo.



Nesse caso o cliente está com produtos em atraso com banco, se aparecer no CRM DIVIDAS você terá que fazer um unificado trazendo as dividas e liberar o troco que o cliente deseja e ainda dentro do prazo de 60 meses.

Convênios e regras:

Cada convenio tem sua particularidade tais com:

- Quantidade de contrato permitidos.
- Público permitido (Concursados, estatúarios, contratados e comissionados). A maioria não é permitido contratados e comissionados.
- Averbação (Online (Clicou pagou), manual (O sistema libera), e-mail (Enviar e-mail com as informações da proposta para o Rh liberar, Contato com Prefeitura, ligar e solicitar a liberação).
- Particularidades

No prospect você consegue consultar as regras no campo material de apoio, digita o código a ser trabalhado.

Consultar Regras de Convênio

Código do Convênio:

Nome do Convênio:

CNPJ do Convênio:

Pesquisar

PREFEITURA MUNICIPAL DE SAO BERNARDO DO CAMPO

21451

46.523.239/0001-47

I: CARLA REGIANE PEREIRA

Canais de venda	Averbação	Publicos permitidos	Particularidades	Demais documentos
TIPO DE AVERBAÇÃO				AVERBAÇÃO ON LINE
RESPONSÁVEL EM GARANTIR AVERBAÇÃO				AVERBAÇÃO ON LINE
CÓDIGO UNICO (CONSULTA/RESERVA/COMPRA)				N
POSSUI MÓDULO DE PORTABILIDADE				S
ENDEREÇO DO SITE AVERBADOR				HTTPS://WWW.ECONSIG.COM.BR/SBC/
CONTRATOS POR CPF OU MATRICULA				CPF
QUANTIDADE DE CONTRATOS PERMITIDA				5
EXIGE E-MAIL DO RH				N
E-MAIL DO RH				-
EXIGE ADE				N
DATA DE CORTE/FECHAMENTO DA FOLHA				8
FGTS				N
DETALHAMENTO AVERBAÇÃO MANUAL				UTILIZAR 100% DA MARGEM CONSIGNÁVEL DISPONÍVEL NO SITE DE AVERBAÇÃO.

PREFEITURA MUNICIPAL DE SAO BERNARDO DO CAMPO

21451

46.523.239/0001-47

CARLA REGIANE PEREIRA

Canais de venda	Averbação	Publicos permitidos	Particularidades	Demais documentos
PÚBLICO ELEGÍVEL				* ESTATUTÁRIOS=EFETIVOS E S. * INATIVOS, APOSENTADOS E PENSIONISTAS QUE RECEBAM NA MESMA FOLHA DO ÓRGÃO. "ELEGIBILIDADE EFETUADA PELO CSG."
PÚBLICO NÃO ELEGÍVEL				* COMISSIONADOS, AUTÔNOMOS E CONTRATADOS POR PRAZO DETERMINADO. * ESTAGIÁRIOS. * TEMPORÁRIOS. * CELETISTAS * NOMEADO

Analisando as informações a prefeitura de São Bernardo pode 5 contratos e averbação online, ou seja, após o envio no app o cliente faz o aceite e o valor cai em conta.

E não é permitido comissionados autônomos e contratados.

Então antes de começar a fazer um convenio, verifique como funciona.

Impressão de Contrato:

Na opção relatorios voce tera impressão de contratos, aonde ira salvar em PDF , para o envio para cliente caso seja contrato fisico, ou após o contrato ser integrado para o envio de propostas integradas.



The screenshot shows a web interface with a red header. On the left, there is a navigation menu with the following items: 'Relatórios', 'Consulta', 'Impressão de contrato', 'Fator price', 'Fator price carência', and 'Impressão de Autorização ADE'. The main content area features a large red banner with the word 'ATENÇÃO' in white, bold letters, accompanied by a warning triangle icon. Below this, the text reads: 'A contratação de **CONSIGNADO** no **Portal Parceiro Santander** é agora!'. It then instructs the user to access www.parceirosantander.com.br, login with CPF and password, and perform 'NOVO' and 'REFIN' operations. A link for 'Esqueci a senha' is provided, noting that the reset link goes to the user's personal email (check spam). At the bottom of the banner is a white button with the text 'ACESSE AQUI' in red.

Técnicas de Abordagem:

Ao abordar um cliente para oferecer um empréstimo consignado, é importante seguir algumas diretrizes:

1. **Abordagem educada:** Cumprimente o cliente de forma amigável e educada. Transmita confiança e profissionalismo desde o início da conversa.
2. **Identifique-se:** Apresente-se e informe a empresa ou instituição financeira que você representa.
3. **Contexto relevante:** Explique brevemente os benefícios do empréstimo consignado, como taxas de juros mais baixas e prazos de pagamento flexíveis.
4. **Personalização:** Demonstre interesse pelas necessidades específicas do cliente. Pergunte sobre sua situação financeira atual e se há alguma demanda por crédito.
5. **Informações claras:** Forneça informações claras sobre as condições do empréstimo, incluindo taxa de juros, valor disponível para empréstimo e prazo de pagamento. Certifique-se de explicar os benefícios do consignado em comparação com outras opções de empréstimo.

6. Documentação necessária: Informe ao cliente sobre a documentação necessária para solicitar o empréstimo consignado, como comprovantes de renda, identidade e comprovante de residência.

7. Tire dúvidas: Esteja preparado para responder a quaisquer dúvidas ou preocupações que o cliente possa ter. Ofereça esclarecimentos adicionais sobre taxas, prazos ou qualquer outro aspecto relevante.

8. Respeite a decisão do cliente: Lembre-se de que a decisão final cabe ao cliente. Respeite a escolha dele e não pressione por uma resposta imediata.

Contrato Novo:

Ao vender um contrato novo de empréstimo consignado, você pode destacar os seguintes argumentos para convencer o cliente:

1. Taxas de juros mais baixas: Explique que o empréstimo consignado geralmente oferece taxas de juros mais baixas em comparação a outras opções de empréstimo. Isso pode resultar em economia significativa ao longo do prazo de pagamento.

2. Pagamentos mais acessíveis: Destaque que as parcelas do empréstimo consignado são descontadas diretamente do salário ou benefício previdenciário do cliente, o que garante que o pagamento seja feito regularmente. Isso pode proporcionar mais segurança financeira e evitar atrasos ou esquecimentos nos pagamentos.

3. Flexibilidade no uso dos recursos: Saliente que o cliente pode utilizar o dinheiro do empréstimo consignado para diferentes finalidades, como quitar dívidas, realizar investimentos, fazer melhorias na casa ou lidar com emergências financeiras. Destaque a liberdade de escolha e o potencial de resolver questões financeiras de forma eficiente.

4. Prazos de pagamento estendidos: Mencione que o empréstimo consignado oferece prazos de pagamento mais longos em comparação a outros tipos de empréstimo. Isso pode resultar em parcelas mensais mais baixas, adequando-se ao orçamento do cliente e proporcionando maior conforto financeiro.

5. Processo simplificado: Destaque que o processo de solicitação do empréstimo consignado é geralmente rápido e simplificado. Explique que o cliente não precisa passar por análises de crédito complexas ou apresentar muitos documentos, facilitando a obtenção do empréstimo.

6. Possibilidade de quitar dívidas anteriores: Caso o cliente possua dívidas com taxas de juros mais altas, enfatize que o empréstimo consignado pode ser utilizado para quitar essas dívidas,

consolidando-as em uma única dívida com juros mais baixos. Destaque que isso pode resultar em economia financeira e maior organização nas finanças pessoais.

7. Assessoria especializada: Ofereça-se para fornecer uma assessoria personalizada ao cliente durante todo o processo. Demonstre que você está disposto a auxiliá-lo na escolha da melhor opção, esclarecer dúvidas e fornecer suporte ao longo do contrato.

Refinanciamento:

O refinanciamento de empréstimos consignados pode trazer diversos benefícios para os clientes. Alguns deles incluem:

1. Redução da taxa de juros: O refinanciamento permite que o cliente negocie uma nova taxa de juros para o empréstimo consignado. Se as taxas de juros no momento do refinanciamento forem mais baixas do que aquelas do empréstimo original, o cliente pode economizar dinheiro ao longo do prazo de pagamento.

2. Redução das parcelas mensais: Ao refinar o empréstimo consignado, é possível estender o prazo de pagamento. Isso pode resultar em parcelas mensais menores, aliviando o orçamento e aumentando a capacidade de pagamento do cliente.

3. Liberação de recursos adicionais: Dependendo da situação financeira do cliente e do valor do empréstimo consignado original, o refinanciamento pode permitir a liberação de recursos adicionais. Esses recursos podem ser utilizados para diversas finalidades, como quitar outras dívidas, investir em projetos pessoais ou lidar com emergências financeiras.

4. Simplificação do gerenciamento de dívidas: Ao refinar um empréstimo consignado, o cliente pode consolidar outras dívidas existentes. Isso significa que ele terá apenas uma dívida a pagar, o que facilita o gerenciamento financeiro e reduz a possibilidade de esquecimentos ou atrasos nos pagamentos.

5. Possibilidade de renegociação de prazos e condições: O refinanciamento do empréstimo consignado pode oferecer a oportunidade de renegociar os prazos e as condições do contrato. Isso permite que o cliente ajuste o empréstimo de acordo com suas necessidades atuais, garantindo um melhor alinhamento com sua situação financeira.

É importante ressaltar que o refinanciamento também tem custos associados, como taxas de transação e possíveis encargos. Antes de optar por essa opção, é recomendado analisar as

condições oferecidas, comparar com o empréstimo original e verificar se as vantagens superam os custos envolvidos.

Redução na taxa de juros:

Ao tentar convencer um cliente a aceitar uma proposta com redução de juros, você pode utilizar os seguintes argumentos:

1. Destaque a economia financeira: Explique ao cliente que a redução de juros resultará em uma economia significativa ao longo do prazo de pagamento. Mostre números concretos e compare o valor total que ele pagaria com os juros atuais em comparação ao valor reduzido com os novos juros propostos.
2. Enfatize a redução das despesas mensais: Saliente que, com a redução dos juros, as parcelas mensais serão mais baixas. Isso significa que o cliente terá mais dinheiro disponível em seu orçamento mensal, podendo utilizar esses recursos para outros fins ou economizar.
3. Demonstre transparência: Forneça ao cliente todas as informações necessárias para entender a redução de juros. Explique claramente como os cálculos foram feitos e como a nova proposta é vantajosa em relação à anterior. Demonstrar transparência e confiabilidade ajudará a ganhar a confiança do cliente.
4. Enfatize a estabilidade financeira: Destaque que, com a redução dos juros, o cliente terá maior estabilidade financeira. Parcelas mensais mais baixas tornam o pagamento mais acessível e previsível, evitando atrasos ou dificuldades financeiras no futuro.
5. Apresente casos de sucesso: Se possível, compartilhe histórias de sucesso de outros clientes que aceitaram a redução de juros e se beneficiaram com isso. Isso ajuda a ilustrar os benefícios reais e a criar confiança no cliente de que a proposta é positiva.
6. Ofereça suporte personalizado: Demonstre ao cliente que você está disposto a apoiá-lo durante todo o processo. Ofereça-se para responder a quaisquer dúvidas ou preocupações adicionais que ele possa ter, fornecendo um atendimento personalizado e confiável.
7. Destaque a oportunidade única: Reforce que a oportunidade de redução de juros é única e que pode não estar disponível indefinidamente. Mostre ao cliente que ele tem a chance de economizar dinheiro agora e que é importante aproveitar essa oportunidade enquanto ela está disponível.

Unificação de dívidas:

A unificação de dívidas por meio do empréstimo consignado pode trazer diversos benefícios para os clientes. Alguns deles incluem:

1. **Redução de encargos:** Ao unificar várias dívidas em um único empréstimo consignado, é possível obter uma taxa de juros mais baixa. Isso pode resultar em um pagamento mensal menor em comparação com a soma dos pagamentos individuais das dívidas anteriores.
2. **Facilidade de pagamento:** Com a unificação, o cliente passa a ter apenas uma parcela mensal a pagar. Isso simplifica o gerenciamento financeiro, pois é mais fácil acompanhar e pagar uma única dívida, evitando atrasos ou esquecimentos.
3. **Prazo estendido:** O empréstimo consignado geralmente oferece prazos de pagamento mais longos do que outras formas de crédito. Isso pode resultar em parcelas mais baixas, aumentando a capacidade do cliente de honrar seus compromissos financeiros.
4. **Melhoria do fluxo de caixa:** Com parcelas menores e mais prazo para pagamento, o cliente pode ter um alívio no orçamento mensal. Isso permite que ele utilize parte do dinheiro economizado para outras necessidades imediatas.
5. **Redução do estresse financeiro:** Ao consolidar as dívidas, o cliente pode se livrar da pressão e do estresse causados por várias cobranças. Ter uma única dívida e uma única instituição financeira para lidar simplifica o processo e proporciona mais tranquilidade.

No entanto, é importante lembrar que a unificação de dívidas pode não ser a melhor opção para todos os casos. Antes de optar por essa alternativa, é essencial analisar cuidadosamente as condições do empréstimo consignado, comparar com as dívidas atuais e verificar se o cliente possui capacidade de pagamento adequada para assumir o novo compromisso financeiro.

Ser um vendedor águia é uma expressão que geralmente se refere a ser um vendedor de alto desempenho, altamente eficaz e bem-sucedido. Aqui estão algumas dicas para desenvolver habilidades de vendas e se destacar como um vendedor águia:

1. **Conheça bem o produto ou serviço:** Dedique tempo para aprender detalhadamente sobre os produtos ou serviços que você está vendendo. Compreenda seus recursos, benefícios e como eles atendem às necessidades dos clientes.

2. Desenvolva habilidades de comunicação: Aprimore suas habilidades de comunicação, tanto verbal quanto não verbal. Ouça atentamente os clientes para entender suas necessidades e preocupações, e apresente informações de forma clara, convincente e envolvente.

3. Foque no relacionamento: Construa relacionamentos sólidos com os clientes, baseados na confiança, empatia e respeito. Seja genuinamente interessado nas necessidades dos clientes e esteja disposto a ajudá-los a encontrar a melhor solução.

4. Seja proativo: Não espere os clientes virem até você. Seja proativo e busque oportunidades de vendas. Identifique leads, crie estratégias de prospecção e esteja sempre em busca de novos clientes.

5. Tenha persistência: Nem todas as vendas serão concluídas na primeira abordagem. Esteja preparado para superar objeções e rejeições e mantenha uma atitude persistente. Continue seguindo em frente e procurando novas oportunidades.

6. Aperfeiçoe suas habilidades de negociação: Domine técnicas de negociação eficazes, como identificar as necessidades dos clientes, apresentar soluções personalizadas, lidar com objeções e fechar acordos de maneira mutuamente benéfica.

7. Aprenda com o feedback: Esteja aberto ao feedback dos clientes e da equipe. Utilize as críticas construtivas para identificar áreas de melhoria e aprimorar suas habilidades de vendas.

8. Mantenha-se atualizado: Esteja sempre atualizado sobre as tendências e novidades do mercado em que atua. Mantenha-se informado sobre os produtos concorrentes, as necessidades dos clientes em evolução e as estratégias de vendas mais eficazes.

9. Tenha uma mentalidade de crescimento: Cultive uma mentalidade de aprendizado contínuo e desenvolvimento pessoal. Busque oportunidades de treinamento e capacitação para aprimorar suas habilidades de vendas e se manter atualizado com as melhores práticas do setor.

Lembre-se de que se tornar um vendedor águia requer tempo, prática e dedicação. Esteja disposto a perseverar, aprender com seus sucessos e fracassos, e buscar constantemente aprimorar suas habilidades e conhecimentos.

Script de Abordagens:

Modelo 1

Bom dia ADRIANA APARECIDA BERNARDES, tudo bem?

Meu nome é Vinicius correspondente bancário autorizado do Santander. Verifiquei no sistema que você é funcionário(a) da Prefeitura de Taboão da Serra e possui disponível para contratação um valor pré-aprovado de empréstimo consignado, descontado diretamente da folha de pagamento com ótimas taxas de juros.

Esse valor talvez possa te auxiliar para trocar de veículo, comprar um imóvel, viagens, quitação de outros produtos bancários e outros projetos.

Gostaria de fazer uma simulação sem compromisso?

Fico a disposição para dúvidas!

Modelo 2

Bom dia NOME, meu nome é Vinicius correspondente bancário do Santander. Verifiquei no sistema que você possui conosco um valor pré-aprovado para contratação de empréstimo consignado, por ser funcionário(a) da Prefeitura de Campos Goytacazes

- ✓ Desconto na folha de pagamento.
- ✓ Melhor taxa do mercado.
- ✓ Contratação digital para correntistas (Aplicativo Santander).

Gostaria de realizar uma simulação sem compromisso?

Fico a disposição para dúvidas e desde já agradeço sua atenção.

Modelo 3

Olá, Sr(a) (NOME DA CLIENTE).

Meu nome é (NOME DO CONSULTO), Correspondente do Banco Santander .

Tudo bem? Tentei contato via telefone e não obtive retorno.

O Banco Santander em parceria com (NOME DA PREFEITURA) disponibiliza aos funcionários o benefício do Crédito Consignado.

Você tem um crédito pré-aprovado !!

1ª Parcela somente para MAIO de 2023!

Observação: Você também tem a possibilidade de REFINANCIAR O CONTRATO JÁ EXISTENTE (taxa de 1,72%).

Caso tenha interesse, entre em contato que lhe informo as possibilidades que temos para você nessa semana!

E para sua maior comodidade, podemos finalizar enviando a proposta diretamente no seu App Santander. Simples e rápido!

Agradeço sua atenção e lhe desejo um excelente dia !

Após entrar em negociação e o cliente demorar para responder ou retornar algum posicionamento poderá usar alguns script para tentar retorno.

Modelo1

Olá [Cliente] , tudo bem?

Passando aqui pra darmos seguimento na nossa conversa sobre [Produto]

Como conversamos, a condição especial que apresentei é válida até [Data]

Para não perdermos as condições e prazos, é importante que concluimos o quanto antes.

Estarei fazendo alguns atendimentos aqui, mas caso tenha alguma dúvida fico a disposição para conversarmos.

Modelo 2

Olá [Cliente], tudo bem?

Na correria do dia a dia é comum esquecermos, por isso, estou passando aqui novamente para podermos dar sequência na sua conversa e assim concluir sua contratação do empréstimo consignado.

Você continua interessado em fazer a contratação e ter esse valor pra te ajudar da melhor forma?

Modelo 3

Olá [Cliente], tudo bem?

Infelizmente não obtive seu retorno nesses últimos dias.

Frente a seriedade e respeito que temos um pelo outro, posso entender seu silêncio como falta de interesse e tomar o negócio como encerrado?

Importante: Você só usa essa mensagem quando já tentou ligar para o cliente e abordar diversas vezes e ele não responde as outras mensagens.

Após o contrato ser integrado, será necessário o envio do Script constando todas informações solicitadas junto com o contrato em PDF.

SCRIPT CONSIGNADO

PARCEIRO (A):

Nº da Proposta:

Nome do Cliente:

CPF :

Fone:

Convenio:

Regra:

Sigla:

Valor Líquido:

Prazo:

Valor Parcela

Canal de Venda:

Seguro: (sim ou não)

Status da proposta:

Boas vendas!

“Sua força está na sua mente. Se você acreditar que é capaz, você será”