Como ser um agente de

Crédito Consignado

O GUIA COMPLETO

VIPERSOLUÇÕES
SOLUÇÕES PARA SUA EMPRESA

Índice

Introdução 3

Agente de Crédito Consignado: o que faz? 5

Como se tornar um Agente de Crédito Consignado? 9

Conclusão 15

Sobre a Viper Cred 16

Introdução

Em tempos de crise financeira e diminuição na oferta de emprego, o mercado de empréstimos é um dos poucos que se mantém em alta, sendo muito procurado pelos brasileiros que buscam ajuda financeira para realizar sonhos, como a aquisição de um imóvel, ou mesmo para o pagamento de dívidas. Com maior busca por parte dos clientes, esse segmento também é visto como uma **ótima opção para empreendedores e profissionais**, que podem encontrar uma boa fonte de renda mesmo em um período de retração na economia.

Disponível em diversas modalidades, o empréstimo é oferecido por **agentes de crédito e correspondentes** de bancos e instituições financeiras com condições e taxas de juros que variam de acordo com a necessidade e as características do solicitante.

Dentre as possibilidades de empréstimo financeiro, umas das que mais se destaca atualmente - principalmente por ser mais barata que as demais modalidades - é a do **empréstimo consignado**.

Criado com o objetivo de diminuir o endividamento de Trabalhadores, Aposentados e Servidores Públicos, o chamado Consignado é um forma de financiamento com **juros mais baixos e processos menos burocráticos** exclusiva para essas categorias.

Como os pagamentos são descontados direto na fonte, a modalidade também é atrativa para os bancos e profissionais, justificando o crescimento no país.

Só nos meses entre janeiro a setembro de 2019 foram concedidos mais de R$ 190 bilhões em crédito consignado, representando um aumento de 36% em relação ao mesmo período de 2018, segundo a Serasa Experian.

Sem a necessidade de avalistas, a modalidade já representa 18,9% de todo o crédito concedido a pessoas físicas no Brasil, de acordo com o Banco Central. Porém, com esse crescimento também veio o aumento da concorrência de empresas e profissionais autônomos, surgindo correspondentes despreparados e gerando denúncias de problemas como assédio comercial e falta de transparência nas negociações.

Para melhorar a qualificação dos agentes de empréstimo consignado e combater os problemas acima, a Federação brasileira dos Bancos (Febraban) e a Associação Brasileira de Bancos (ABBC) criaram medidas para estimular a autorregulação da modalidade, que passaram a vigorar no início de 2020.

Portanto, para entrar e - principalmente - se manter no setor é preciso se preparar, conhecer bem as opções e seguir as regulamentações da área!

Para te ajudar a entender melhor o setor e se preparar para trabalhar na área, preparamos este Guia Completo com os principais passos e informações que você precisa saber para ser um Agente de Crédito Consignado.

Continue a leitura e boa sorte!

Agente de Crédito Consignado: o que faz?

Com o crescimento da procura de clientes por empréstimos consignados e da oferta de bancos e instituições que atuam no segmento, aumentaram também as oportunidades para os profissionais chamados de Agentes ou Correspondentes de Crédito.

A área de atuação é uma boa opção para quem gosta do mercado financeiro, tem habilidades de comunicação e procura flexibilidade com boas oportunidades de rendimento.

Porém, por se tratar de um setor de empréstimos que atua com públicos específicos, como aposentados e pensionistas, é preciso seguir algumas recomendações e normas. Mas o que realmente faz o Agente de Crédito Consignado?

O correspondente de crédito é aquele que faz o relacionamento direto de pessoas com as empresas financeiras, realizando todo o processo de atendimento e auxílio nas negociações até a aprovação e liberação dos créditos solicitados.

Além disso, também atua esclarecendo todas as dúvidas de seus clientes e encontrando a melhor oferta que atenda as necessidades e ofereça as melhores taxas e condições de pagamento dos empréstimos feitos.

Uma habilidade fundamental que esses profissionais devem possuir é a chamada “sensibilidade social”.

Isso porque muitos de seus potenciais clientes são pessoas que não entendem muito bem sobre procedimentos bancários, necessitando uma explicação direta, clara e precisa sobre o assunto, antes de fecharem o contrato para o crédito consignado.

- **Certificação de Correspondente**

Além de uma qualificação técnica - com habilidades de comunicação e vendas - e um treinamento para conhecer os produtos que irá trabalhar, os agentes de crédito consignado precisam de um certificação para que possam exercer suas funções no mercado.

Atendendo a Resolução 3.954 do Banco Central, foi criada então a Certificação de Correspondentes que atesta o nível de conhecimento técnico e a especialização dos profissionais que atuam como agentes de crédito nas mais diversas áreas.

A Certificação específica para crédito consignado tem validade de 3 anos e já existem diversos cursos preparatórios para a prova, como o que é oferecido pela própria Febrabam.

- **Quais as atividades do profissional?**

Com a certificação em mãos, o profissional já pode atuar como agente de crédito, podendo realizar algumas atividades comuns da área.

Podemos citar algumas como:

- Efetuar contato telefônico e fazer visitas para “pesquisar” clientes, assim como promover a instituição em que trabalha;
- Fazer a Análise de créditos dos clientes nos órgãos de proteção;

- Pesquisar opções de crédito nas instituições disponíveis;
- Elaborar e apresentar propostas;
- Negociar contratos;
- Fazer relatórios de seus clientes para a diretoria;
- Participar de feiras, treinamento da área e reuniões de vendas.

Onde os Agentes de Crédito Consignado podem trabalhar?

Como a profissão é mais do que necessário no mercado atual, os agentes ganharam espaço para exercer seus trabalhos tanto para uma única instituição financeira - como por exemplo bancos ou promotoras -, ou simplesmente de forma autônoma atuando com uma rede de parceiros e produtos.

A segunda opção está em alta entre os profissionais que preferem fazer seus próprios horários, procurar seus próprios clientes, e buscar melhores rendimentos.

Já para quem deseja a estabilidade de um emprego com carteira assinada também são boas as oportunidades.

Isso porque diversos bancos e fintechs estão conseguindo autorização para fazer Empréstimos Consignados aos seus clientes que já são aposentados ou pensionistas.

Com todas essas mudanças no setor bancário e oportunidades de crescer na carreira - mesmo sem estar contratado em alguma instituição financeira -, trabalhar como correspondente de crédito no cenário atual pode ser muito benéfico.

- **Quanto ganha um agente de crédito consignado?**

A faixa salarial dos correspondentes de crédito podem variar muitos de uma empresas para outra, ou mesmo região ou tempo de atuação profissional. Porém, alguns sites de vagas dão algumas médias de salários fixos pagos em instituições bancárias, tais como:

- Agente de Crédito Consignado no Banco do Brasil - cerca de R$ 2.000Agente de Crédito
- Consignado no Banco BMG - cerca de R$ 1.500
- Agente de Crédito Consignado no Instituto Nordeste Cidadania - cerca de R$ 3.000

Mas um fator muito importante a ser mencionado é que a maioria dos profissionais nesse ramo conseguem seus ganhos mesmo é com as comissões pagas no fechamento de contratos.

Além disso, algumas instituições oferecem benefícios e o pagamento de bônus por metas alcançadas.

Agora já entendemos melhor quem é o que faz o agente de crédito consignado, basta saber como se tornar um, não é mesmo? Pois é isso que vamos ver no próximo capítulo. Continue a leitura pra ver!

Como se tornar um Agente de Crédito Consignado?

Como já vimos no último capítulo, para atuar como um agente de crédito consignado é preciso ter algumas habilidades específicas, conhecimentos técnicos e - o mais importante - tirar a Certificação da categoria.

A Certificação Profissional para agentes de crédito já é exigida pelo banco Central desde 2011, porém as novas medidas de autorregulação do setor que entraram em vigor em 2020 definem que a fiscalização pelos Bancos passa a ser obrigatória para todos os integrantes da equipe do correspondente.

Portanto, fazer a prova e tirar o certificado é praticamente o primeiro passo para se tornar um agente de crédito consignado e poder atuar na área.

Mas não para aí. Outra passo muito importante é que o profissional conheça e se adapte também às demais medidas de autorregulação apresentadas pela Febraban e pela ABBC com mais de 23 instituições participantes.

Afinal, aos descumprí-las o profissional estará sujeito a punições que podem variar de advertência, suspensão temporária ou definitiva, de acordo com o número de ocorrências e da gravidade das ações.

Portanto, nada melhor do que listar aqui as medidas para o seu conhecimento:

- **Serviço “Não Perturbe”**

Se o consumidor fizer o cadastramento do telefone fixo ou móvel no serviço, os bancos e correspondentes não poderão realizar qualquer oferta de operação de crédito consignado;

- **Base de dados dos Correspondentes:**

As informações dos agentes certificados - inclusive reclamações e ações judiciais - deverão ser fornecidas e atualizadas mensalmente pelas instituições, permitindo a consulta por CNPJ, razão social ou nome fantasia;

- **Envio de informações:**

Passa a ser obrigatório que as instituições financeiras enviem - por meios digitais ou físicos - informações sobre a operação, tais como nome da instituição, número do contrato, canais de relacionamento, quantidade e valor das parcelas), no prazo de até cinco dias a partir da liberação do crédito;

- **Desistência:**

Assim como em outros serviços financeiros, o consumidor passa a ter até sete dias úteis, a contar do recebimento do crédito consignado, para poder desistir da contratação. O valor total deverá ser restituído e acrescido de eventuais tributos incidentes sobre a operação;

- **Desistência:**

Assim como em outros serviços financeiros, o consumidor passa a ter até sete dias úteis, a contar do recebimento do crédito consignado, para poder desistir da contratação. O valor total deverá ser restituído e acrescido de eventuais tributos incidentes sobre a operação;

- **Pagamento da portabilidade ou refinanciamento do crédito:**

Se o consumidor desejar fazer a portabilidade ou refinanciamento da dívida em até 360 dias, o correspondente que intermediou a operação não poderá mais receber a remuneração;

- **Antecipação da remuneração:**

Quando houver a portabilidade do contrato não será mais possível antecipar a comissão do correspondente;

- **Avaliação no monitoramento:**

Visando a proteção de dados dos clientes, os bancos e instituições financeiras assumem o compromisso de avaliar o monitoramento na gestão do banco de dados;

- **Auditoria independente:**

Também passa a ser necessária uma avaliação anual dos correspondentes por uma consultoria independente para aferir a qualidade do serviço prestado.
Tirando a certificação na Febraban e conhecendo as medidas de autorregulamentação do setor, basta buscar as vagas em empresas ou oportunidades de parcerias e atuação autônoma.
Para isso, algumas dicas podem te ajudar a se destacar nessa área. Separamos algumas para você. Confira!

4 dicas para se destacar na venda de empréstimos consignados

Já sabemos que habilidades como sensibilidade social, técnicas de vendas e atendimento personalizado são muito importantes para quem deseja atuar na área. Mas além delas, outras dicas também podem ser úteis na hora de se destacar!

1 - Capriche apresentação

A maneira como você apresenta a proposta é determinante para o sucesso de qualquer operação. E no crédito consignado isso não é diferente.

É fundamental apresentar as informações, taxas e cálculos de uma forma clara e objetiva. Para isso, o agente precisará dominar completamente todas as informações sobre o consignado e os produtos que vai ofertar.

Outro ponto é importante é adequar a apresentação para as necessidades do cliente, focando exatamente no problema que a pessoa deseja resolver com o crédito para ser ainda mais assertivo.

2 - Construa uma boa base de contatos

Ter um bom networking e manter uma boa relação com clientes é fundamental para qualquer vendedor. Para o agente de crédito também!

Afinal, além de ser indicado para novos clientes, é possível conseguir negócios montando um mailing próprio e seguindo as boas práticas de comunicação.

Utilizar técnicas de marketing pessoal, como nas contas de redes sociais, por exemplo, também pode te ajudar a encontrar clientes e boas oportunidades de negócios de maneira mais rápida e assertiva.

3 - Utilize as ferramentas certas e aposte na tecnologia

O mercado de crédito também está no mundo digital, oferecendo oportunidades nos mais variados formatos e facilitando o contato entre clientes e agentes.

Por isso, quem não se adaptar aos novos padrões de consumo, provavelmente ficará para trás no mercado. Conhecer as técnicas e ferramentas do mercado digital é, com certeza, um dos maiores fatores para se destacar.

Uma dica é apostar em ferramentas de gestão de vendas, como um CRM, conhecer sistemas para a simulação de propostas e investir na digitalização de processos que facilitem a vida dos usuários, como faz o serviço de consignado da Viper Cred, por exemplo.

Utilizando boas ferramentas de gestão e operacionalização, fica mais fácil acompanhar os resultados, otimizar o tempo e abrir novas possibilidades de negócios.

4 - Pesquise seu cliente e personalize sua atuação

Em um concorrido mercado, encontrar o seu cliente ideal é determinante para se destacar. Assim, o agente de crédito para de dar os tais “tiros no escuro” e passa a trabalhar apenas com quem apresenta o perfil certo para receber propostas de empréstimos consignados.

Além disso, o mercado de empréstimos consignados já oferece algumas possibilidades de especialização. É possível atuar apenas com aposentados, ou focar no serviço para servidores públicos, por exemplo.

Se especializando em um nicho, o corretor ganha mais autoridade e conhecimento na área de atuação, embora o mais importante seja apresentar a proposta mais adequada para o que o cliente precisa naquele momento.

Conclusão

Como podemos perceber nesse Guia completo, o empréstimo consignado não só é uma boa opção de crédito para clientes, como também é uma ótima opção de atuação profissional para quem deseja se tornar um agente de crédito.

Isso porque a modalidade mostra crescimento mesmo em um cenário de retração do mercado e vem ganhando novas ofertas de instituições financeiras e bancos.

Porém, vimos que para atuação como profissional da área é preciso ter uma preparação técnica, dominar algumas habilidades específicas e - o mais importante - tirar a certificação profissional emitida pela Federação brasileira dos Bancos (Febraban).

Além disso, é fundamental estar em acordo com as medidas de autorregulamentação do setor que foram definidas pela própria Febraban e pela Associação Brasileira de Bancos (ABBC), passando a vigorar em 2020.

Vimos ainda que estudando bem os clientes e seguindo algumas dicas e práticas, como utilizar a tecnologia e caprichar nas apresentações, é possível se destacar como agente de crédito e conseguir boas oportunidades de negócio.

O que não faltam são opções de bancos e financiadores com programas de parcerias para profissionais contratos ou autônomos, assim como clientes procurando boas ofertas de crédito no mercado.

Boa pesquisa e boa sorte!

Sobre a Viper Cred

A Viper Cred é o serviço de Crédito Consignado da Viper Soluções, oferecendo empréstimos para aposentados e pensionistas permanentes do INSS com taxas a partir de 1,5% ao mês.

Com atuação totalmente online, a Viper Cred permite fazer a simulação do crédito diretamente pelo site e em poucos passos. Após a análise e simulação, o solicitante recebe as melhores propostas de acordo com a sua categoria e região de atendimento.

Escolhendo a melhor opção, um correspondente agenda a entrega da documentação e assinatura do contrato para já liberar o crédito consignado. Tudo com agilidade, segurança e nas melhores taxas do Brasil.

Saiba mais em: vipercred.com.br