

A maioria utiliza os celulares e os tablets para fazer relacionamento com os clientes. Facebook é a rede social preferida.

Com o intuito de criar as melhores ferramentas para ajudar os corretores a alavancarem suas vendas, a Icatu Seguros realizou pesquisa com cerca de 330 profissionais para entender como eles se comportam em relação às redes sociais e dispositivos móveis.

A maioria dos corretores, 86%, afirmou que acessa a internet dos seus celulares, utilizando a conexão de alta velocidade (81%) ou a rede Wi-fi (77%). Os aplicativos fazem sucesso com esse público: 86% disseram que usam, sendo os mais citados as de mensagens instantâneas (81%), redes sociais (79%), notícias e informações financeiras (72%) e calculadoras e simuladores (69%).

Em relação aos tablets, 59% afirmaram que não possuem o dispositivo. Ao comparar com a pesquisa feita em 2012, há um expressivo aumento na posse do aparelho, pois na época 75% dos corretores declararam que não tinha um tablet. 95% dos corretores disseram que acessam a Internet pelo dispositivo, porém, diferente do celular, a conexão mais utilizada no tablet é a Wi-Fi (8%). Os aplicativos, assim como no caso dos celulares, também estão em alta, sendo usados por quase todos (91%). A diferença é que notícias e informações financeiras (80%), calculadoras e simuladores (72%) e redes sociais (71%) lideram as preferências.

Sobre a utilização dos dispositivos móveis para fomentar os negócios, tanto por celular quanto pelo tablet, as ações mais citadas pelos corretores são as de relacionamento com os clientes e envio de informações sobre produtos.

E a maioria dos corretores, 88%, está nas redes sociais, sendo o facebook o meio favorito: 91%. O LinkedIn, rede social voltada para contatos profissionais, aparece em seguida com 53% da preferência, bem à frente do Twitter, com 24%. Vale destacar o crescimento do acesso ao LinkedIn, uma vez que na pesquisa de 2012 essa rede social só era acessada por 29% dos corretores. A pesquisa revelou ainda que os corretores utilizam as redes sociais não só para conversar com amigos (82%), mas para manter o relacionamento com os clientes (69%) e se informar sobre as novidades do mercado segurador (54%).

“Realizamos a pesquisa para entender ainda mais como os corretores usam os meios digitais e as redes sociais para se relacionar com seus clientes e gerar negócios. Com esses resultados, vamos desenvolver ferramentas e aplicativos cada vez mais eficazes, que atendam suas necessidades e facilitem o seu dia a dia” – afirma Rodrigo Padová, gerente de marketing da Icatu Seguros.

Fonte: [Segs](#), em 08.06.2015.