

Produto é uma excelente alternativa para a utilização de fiadores

A coluna Capitalizando deste mês entrevista André Lauzana, vice-presidente da FenaCap e vice-presidente de Capitalização da SulAmérica Capitalização, que fala sobre as particularidades do título para garantia locatícia. Confira!

A SulAmérica é líder no segmento dos títulos de capitalização para garantia locatícia. Como explica esse desempenho?

O produto para garantia locatícia veio preencher uma enorme lacuna de mercado. É cada vez mais complicado e burocrático alugar um imóvel residencial ou comercial nos moldes convencionais, ou seja, cumprindo as exigências de apresentação de fiador e comprovante de rendimentos, por exemplo. O nosso desempenho decorre de vários fatores: em primeiro lugar, fomos pioneiros; e a nossa estratégia de negócios é focada na inovação. Estamos o tempo todo criando novas facilidades para todos os agentes envolvidos: inquilinos, proprietários, imobiliárias e corretores.

O senhor pode citar algumas dessas facilidades?

Recentemente, fizemos uma parceria promocional inédita com o ZAP, o maior portal imobiliário do país. Os imóveis anunciados por imobiliárias parceiras trazem o selo do SulAmérica Garantia de Aluguel e um espaço para simulação de valores e busca no portal, gerando visibilidade dos anúncios, aumentando as possibilidades de fechamentos de negócios.

Com o SulAmérica Garantia de Aluguel, é possível alugar um imóvel com muito mais agilidade, sem burocracia e sem fiador. O proprietário fica garantido, a imobiliária simplifica seus processos internos e ainda recebe bônus em anúncios no ZAP, além de ter seus imóveis apresentados em destaque.

Qual a vantagem que esse segmento da Capitalização oferece para os corretores?

O SulAmérica Garantia de Aluguel é uma solução de garantia locatícia que abriu um novo e promissor nicho de negócios para corretores. A partir desta solução, os corretores têm a oportunidade de formar carteiras, ampliando relacionamento com seus clientes e gerando melhores resultados. A locação passa a ser uma alternativa e os corretores podem fechar novos negócios com a inclusão do produto de garantia locatícia nos seus portfólios.

Este aspecto é particularmente importante, pois o momento econômico é desafiador, mas traz muitas oportunidades. Para ilustrar, quero trazer alguns números referentes ao ano de 2016, que retratam claramente a forma como a SulAmérica encara o momento. Em 2016, registramos crescimento de 19% em nossa base de corretores do SulAmérica Garantia de, o que se refletiu em crescimento no volume de novos negócios. Este bom desempenho é fruto da nossa busca constante da inovação e da oferta de soluções de negócios para nossos parceiros e clientes.

Fonte: CNseg, em 03.05.2017.