

# **Vendas Consultivas**

Seguro de Vida Individual

# Prazer, Rogério Araújo



- Corretor de Seguros há 25 anos, especialista em Proteção e Planejamento Financeiro.
- Capacitação Técnica em Previdência Complementar pela FECAP SP.
- CEO da TGL Consultoria
- Diretor da TGL Contábil e Tributária
- Sócio da Life Trends Hub de Seguros
- Sócio da Taggos Consultoria
- Colunista do CQCS e do MyNews Vida e Previdência



## **SEGURO DE PESSOAS**

R\$ 59,9 bilhões de arrecadação de prêmios em 2022.

13,1% Em relação ao ano de 2021.

## **SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL E COLETIVO**

R\$ 26,6 bilhões de arrecadação de prêmios em 2022.

15,1% Em relação ao ano de 2021.

## **SINISTROS DE SEGURO DE PESSOAS**

R\$ 14,0 bilhões de INDENIZAÇÕES pagas em 2022.

R\$ 8,1 bilhões somente no Vida Individual e Coletivo.

## **SINISTROS DE COVID-19**

R\$ 4,83 bilhões de INDENIZAÇÕES pagas em 2021.

R\$ 1,18 bilhões de INDENIZAÇÕES pagas em 2022.

# Oportunidades

**20% com  
Seguro**

Apenas 20% da população brasileira com algum tipo de seguro de vida

Somente de 4% a 5% possuem uma apólice individual

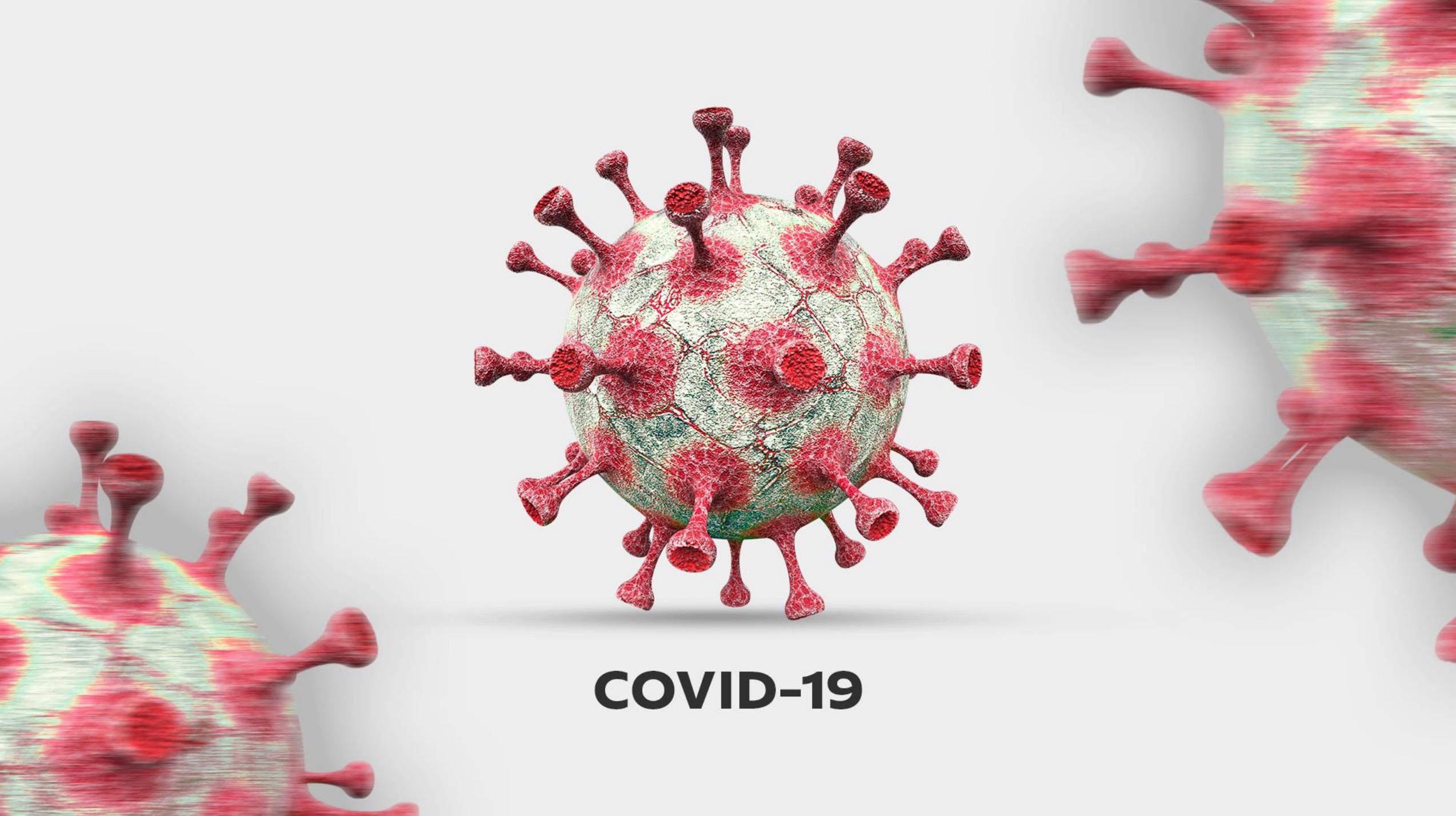


**80% sem  
Seguro**

# Porque as pessoas não compram Seguros de Vida

- Não gostam de mudanças
- Desconfiança
- Crenças limitantes
- Ninguém ofereceu
- Não podem comprar





**COVID-19**

# Bateram na nossa porta!



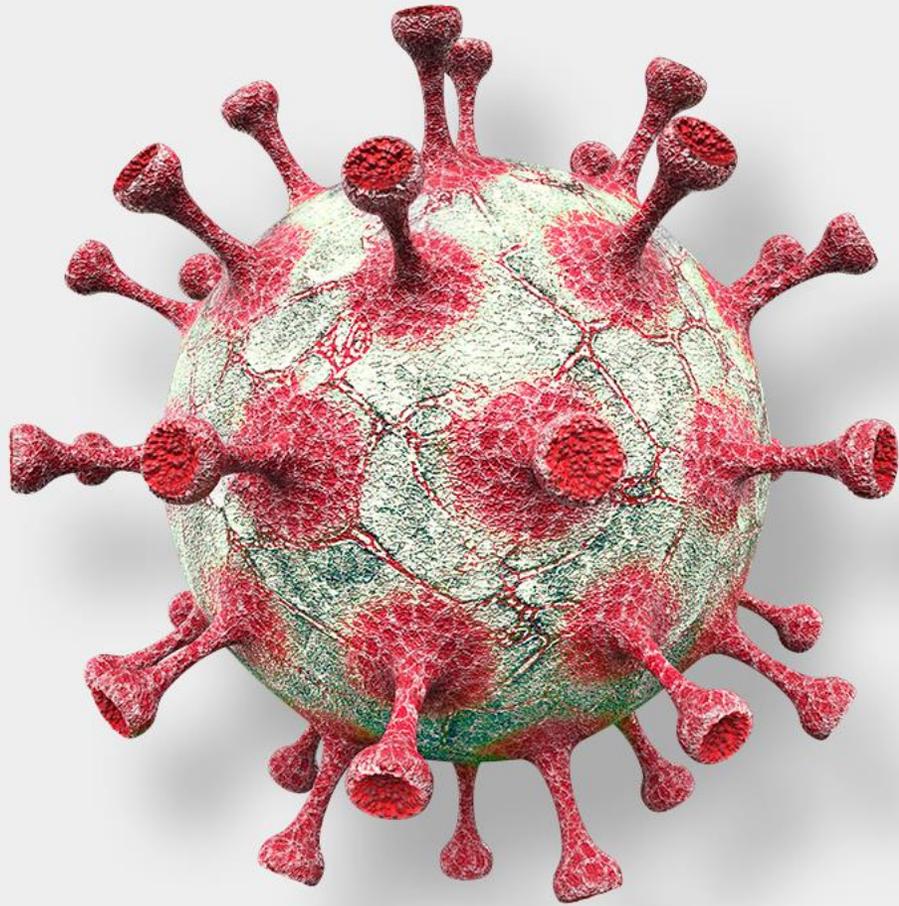
Sociedade

Medo, Insegurança e Incerteza

Falsa sensação  
de proteção

Cuidar e  
Proteger

Ilusão  
Apólice Temporárias



**699.634 mortes\***

**+ de R\$ 8,5 bilhões  
em indenizações**

**Racional**



**Emocional**

# Fatores que motivam a compra de Seguro de Vida

## Racional

(decisões racionais, lógicas):

- Ganhos financeiros
- Liberdade financeira



## Emocional

(decisões emocionais, sentimentos):

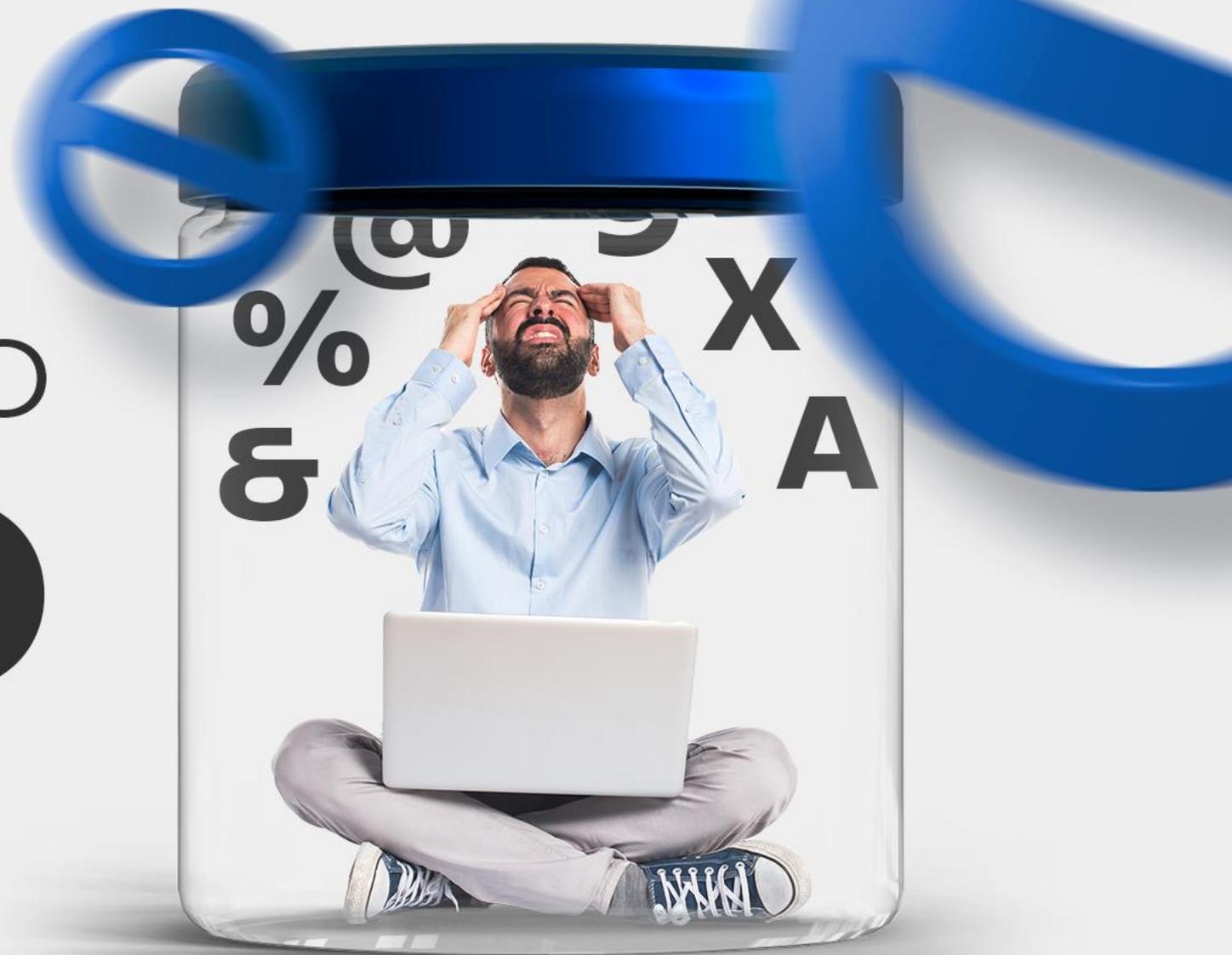
- Segurança, tranquilidade
- Cuidado, proteção
- Prazer
- Status, aceitação, respeito



**SEGURO  
DE VIDA**

Diante de tantos benefícios, quais os motivos do **Seguro de Vida Individual** ainda **não ter** uma grande **penetração no mercado brasileiro?**

Medo do  
**NÃ**Ø



# Mas e a nossa responsabilidade?

**+ de 699.634**

mortes na pandemia do Covid-19  
(números de março de 2023)

**+ de 190.000**

processos de sinistros pagos

**+ de R\$ 8,5 bilhões**

pagos em indenizações

**+ de 509.000**

vítimas do Covid-19 sem  
nenhum tipo de seguro  
(números de Março/20 a Março/23)



Quantos tinham uma proteção parcial?



Quantas das **509.000** vítimas você conhecia?  
Conhecia a família?



Se você tivesse conversado com ele(a) sobre o Seguro de Vida, o hoje dessa família seria diferente?

**As pessoas  
compram  
benefícios,  
e não mais  
produtos ou  
serviços.**



# Processo de vendas consultivas

**Foco no Cliente**, identificando suas necessidades, dores, objetivos, sonhos, **buscando as melhores soluções.**



## - Produtos + Soluções

### Características

São especificações técnicas do Produto



### Vantagens

Ganho com o uso das características do produto



### Benefícios

Como característica e vantagens do produto podem beneficiar o cliente



# Um mercado de oportunidades



**Pessoas com dependentes financeiros** e que se preocupam com a manutenção do padrão de vida caso ocorra a **Morte Prematura**.

**Pessoas que não possuem dependentes financeiros**, mas que se preocupam com a manutenção do seu padrão de vida e custos gerados em razão de uma **incapacidade definitiva**.

# 100% dos seus clientes necessitam do Seguro de Vida



## 1 **Baixa Renda:**

- Proteção familiar
- Despesas com funeral
- Quebra do ciclo de privações da família

## **Perfil do Cliente:**

- Homem ou Mulher
- 59 anos

# 100% dos seus clientes necessitam do Seguro de Vida

2



## 2 Renda Média:

- Proteção do padrão de vida.
- Proteção da Renda
- Educação dos filhos
- Alavancagem patrimonial

## Perfil do Cliente:

- Mulher
- 40 anos

# 100% dos seus clientes necessitam do Seguro de Vida



## 3 Alta Renda:

- Alavancagem patrimonial
- Sucessão patrimonial
- Inteligência financeira

## Perfil do Cliente:

- Homem
- 45 anos

# Seguro de Vida Individual

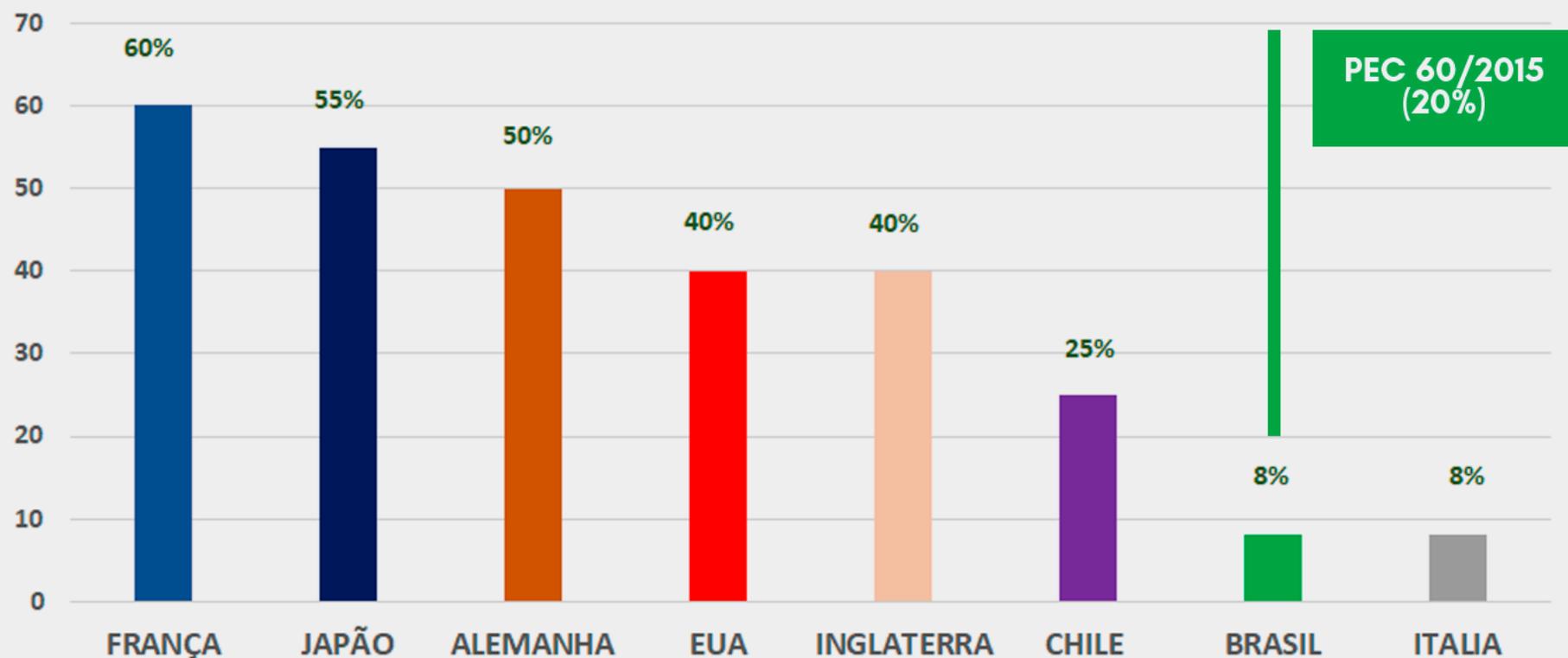
Ferramenta de Planejamento Financeiro



# ITCMD No Mundo

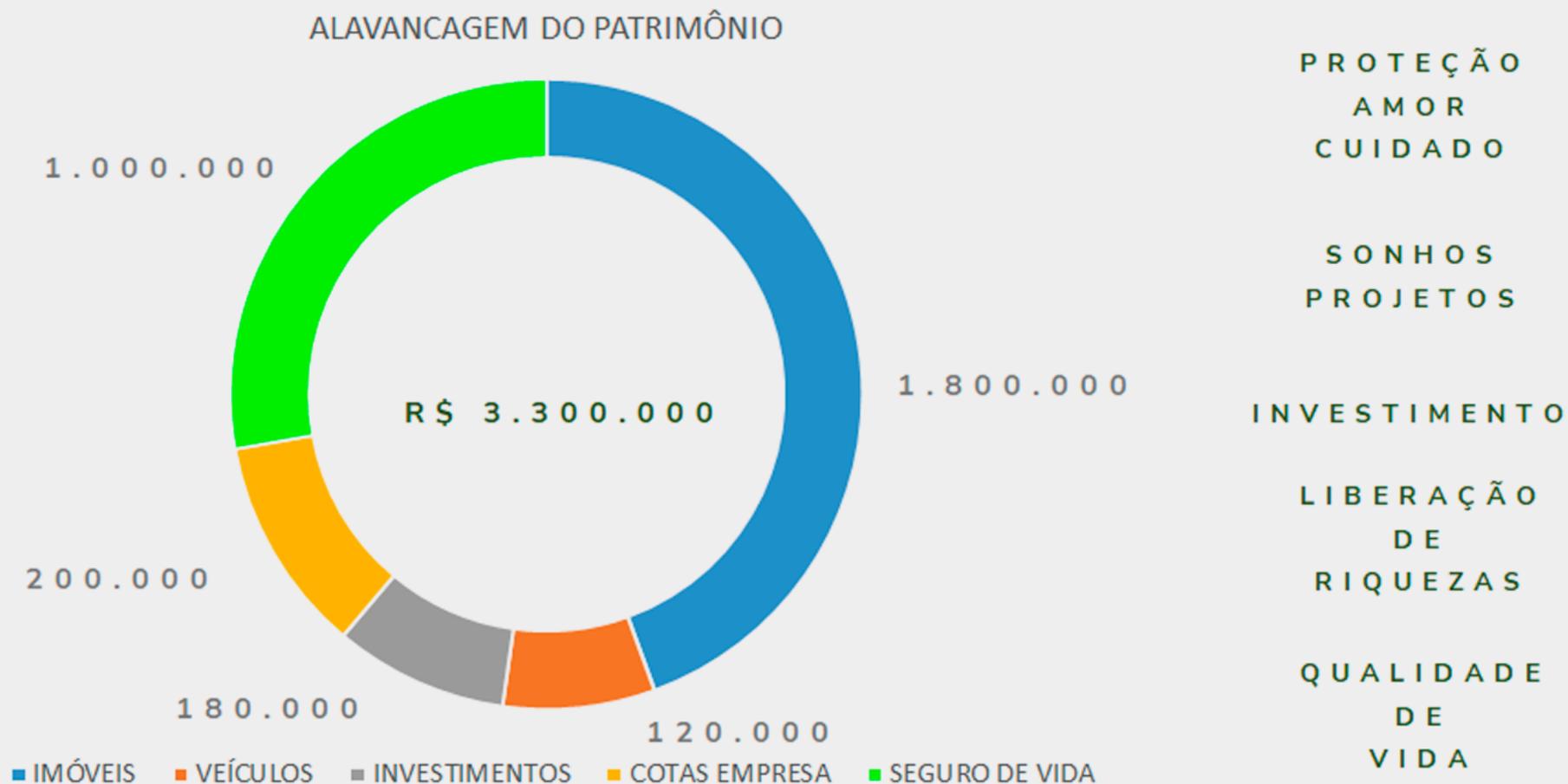
Imposto sobre transmissão de Patrimônio no mundo

## IMPOSTO SOBRE TRANSMISSÃO DE PATRIMÔNIO NO MUNDO



# Seguro de Vida Individual

Ferramenta de Planejamento Financeiro

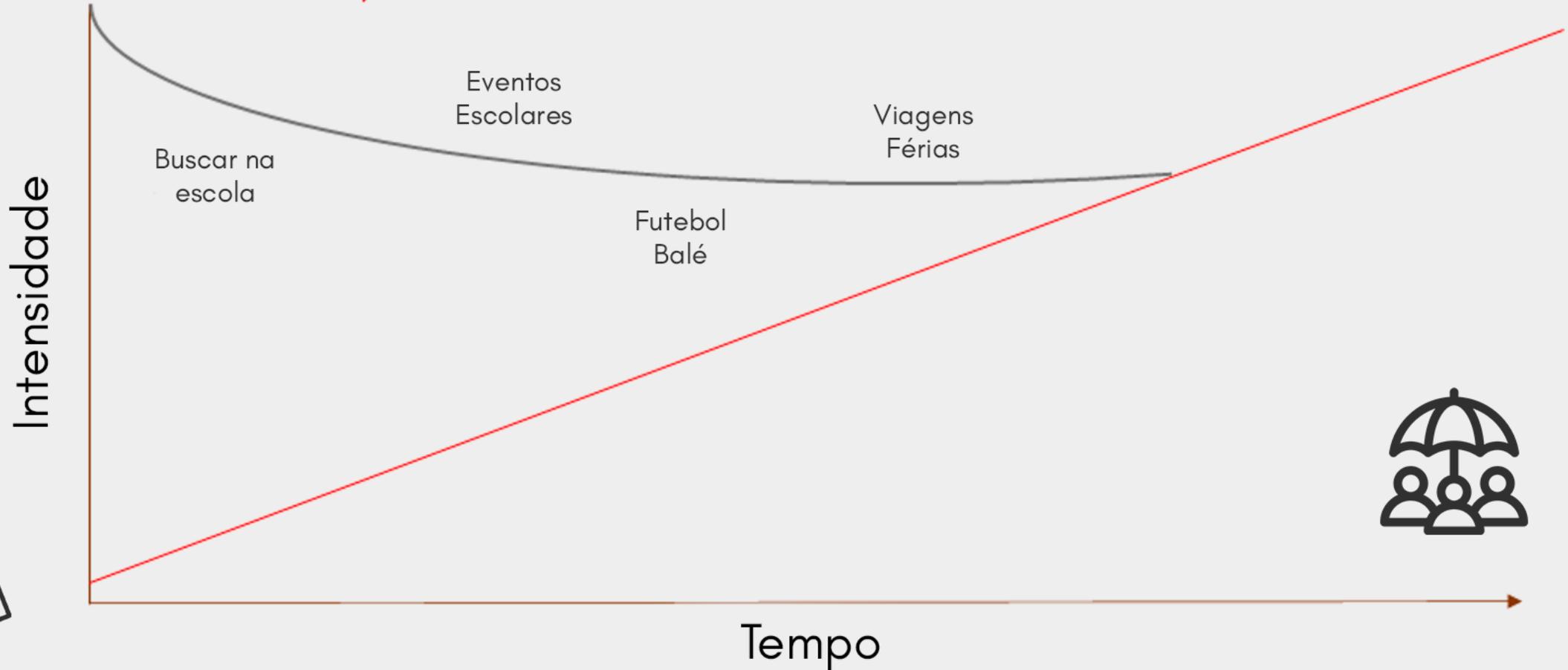


# Seguro de Vida Individual

Ferramenta de Planejamento Financeiro



**Dor** → Saudades





## **Seguro de Vida como Ferramenta de Proteção e Planejamento Financeiro.**

- Não é uma questão de “SE” e sim de “Quando”.
- Investimento de liquidez com alto custo benefício.
- Liberação de riquezas e ganho de qualidade de vida.
- Eterniza o amor e o cuidado.



Seguro de vida  
é para quem ama  
e se preocupa com  
alguém, **mesmo que  
esse alguém seja  
ele mesmo!**

# Teoria dos Potes

O que é mais importante na vida do seu cliente?

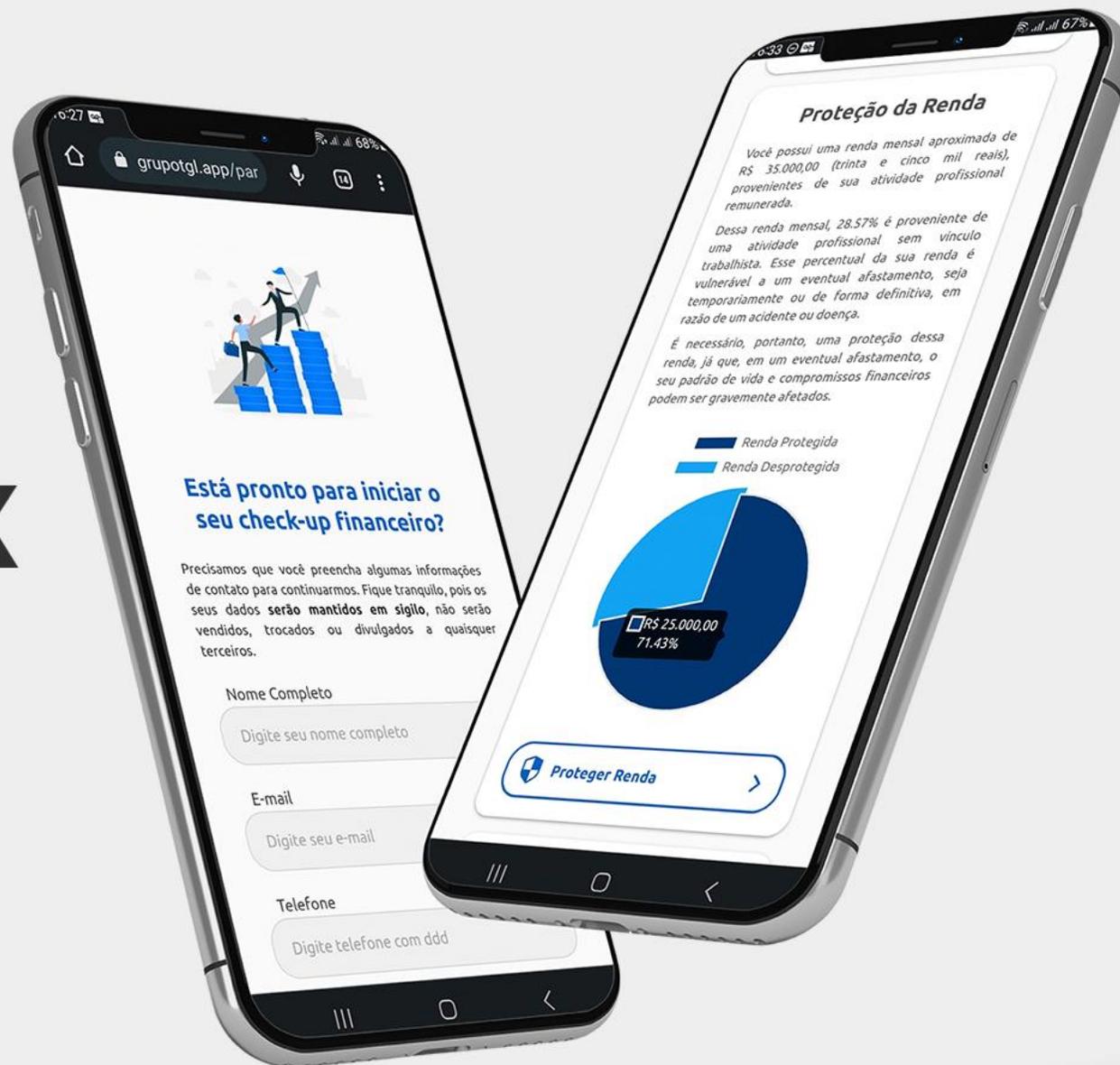


Proteção do  
Automóvel



Proteção da moradia,  
alimentação, saúde e educação  
dos filhos e da família.

# Soluções x Produtos



Conhecer nosso cliente, identificar perfil, objetivos, necessidades...

## **Vamos fazer o seu Check-up Financeiro Preliminar?**



# CONTRATA-SE CLIENTE!

## Pré-requisitos:

- Amar e Cuidar de alguém;
- Responsabilidade com o seu futuro e de sua família;
- Desejo de deixar um legado;
- Inteligência financeira.

**Vagas ilimitadas!**

