

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

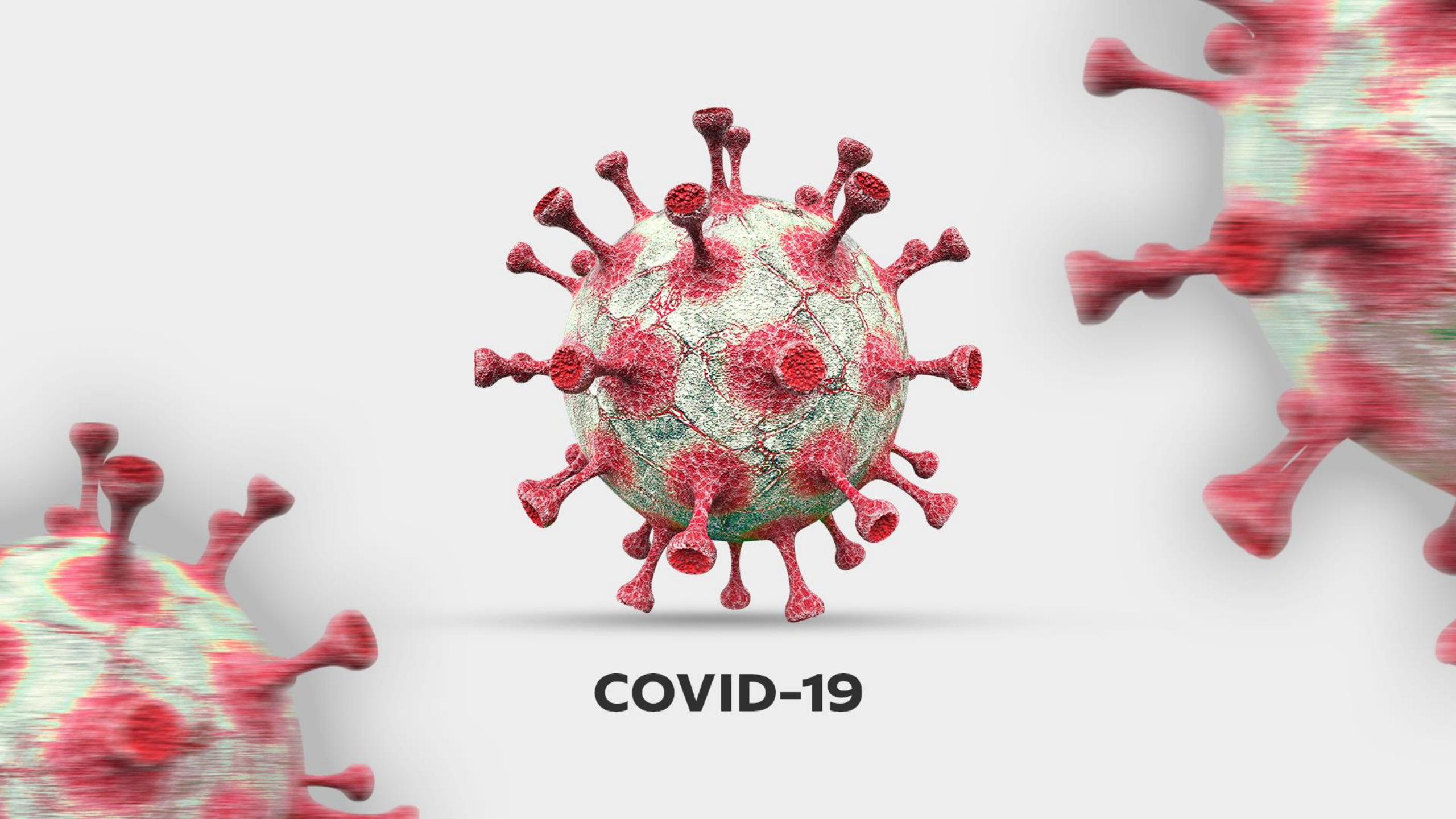


**80% sem
Seguro**

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!



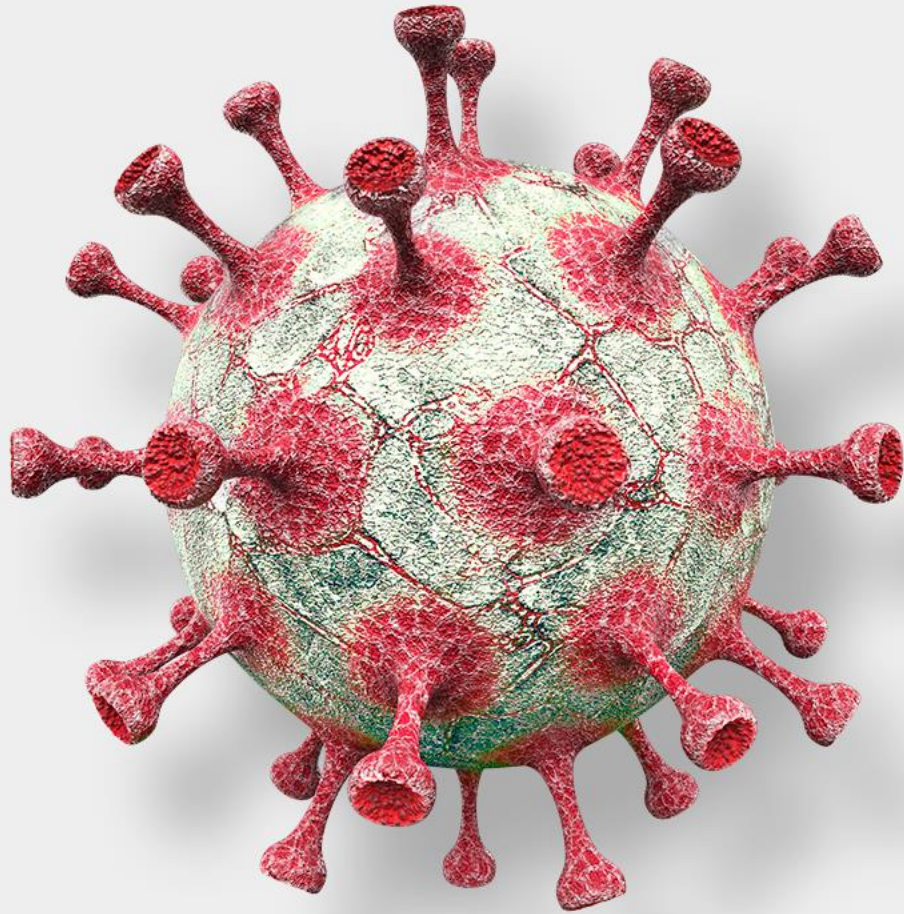
Sociedade

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
NÃØ



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



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

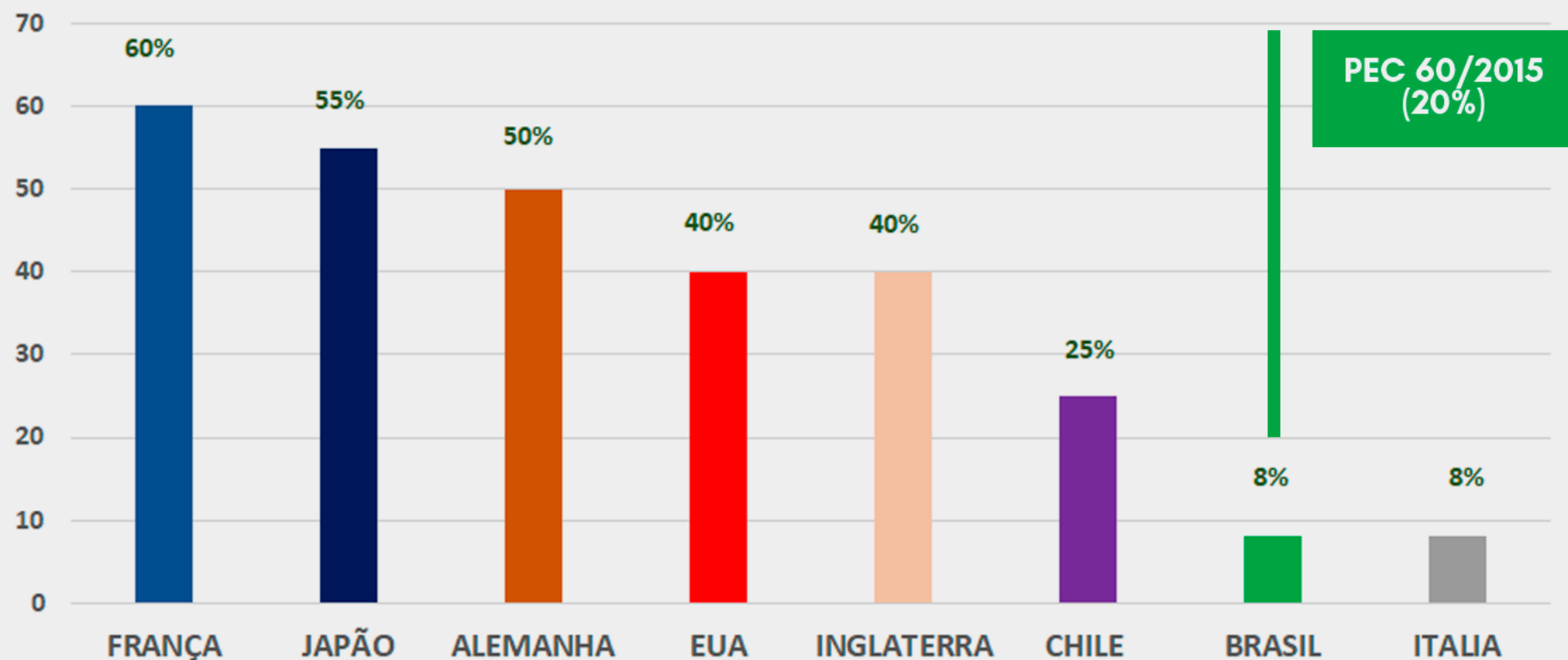
Ferramenta de Planejamento Financeiro



ITCMD No Mundo

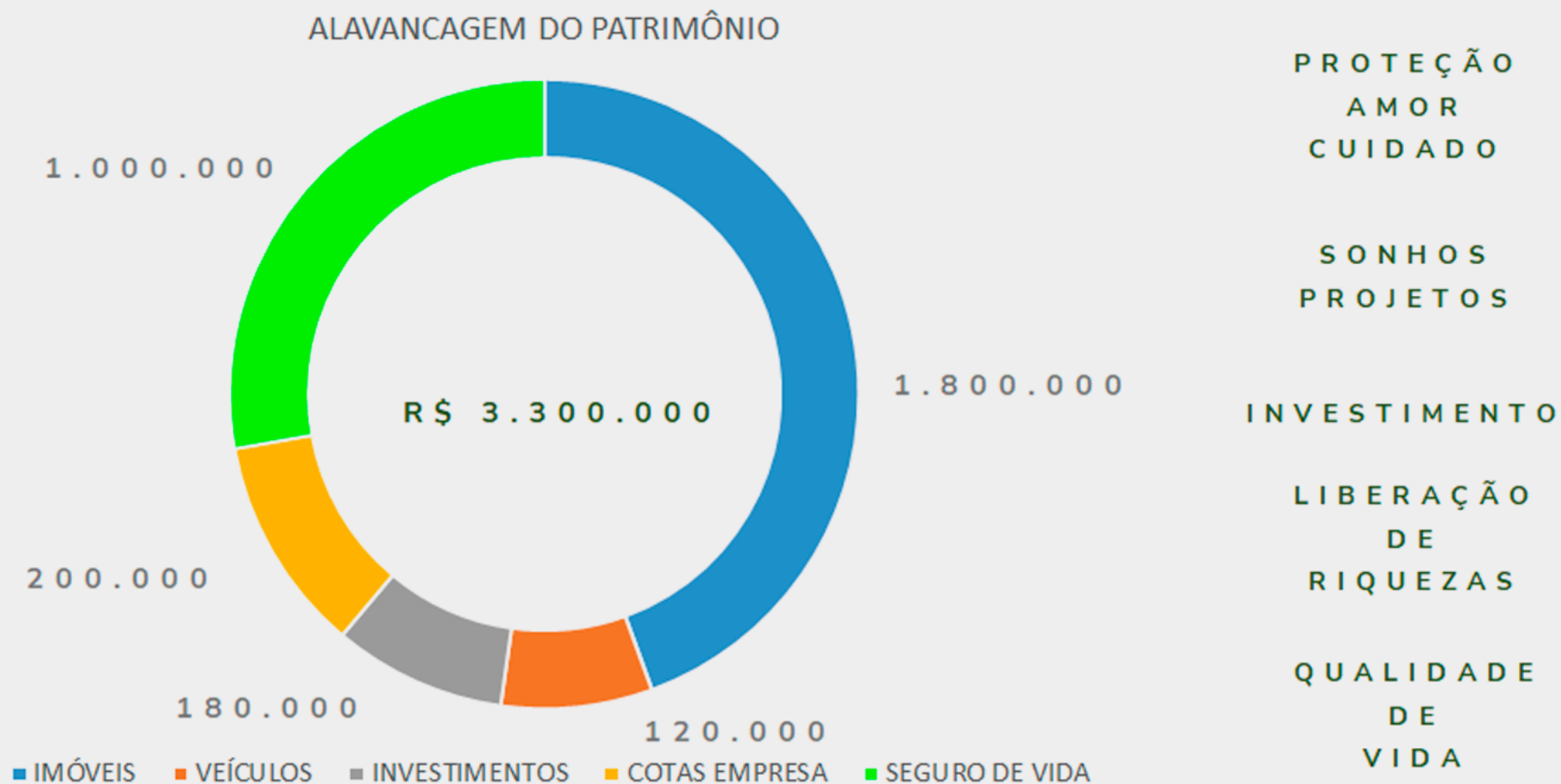
Imposto sobre transmissão de Patrimônio no mundo

IMPOSTO SOBRE TRANSMISSÃO DE PATRIMÔNIO NO MUNDO



Seguro de Vida Individual

Ferramenta de Planejamento Financeiro

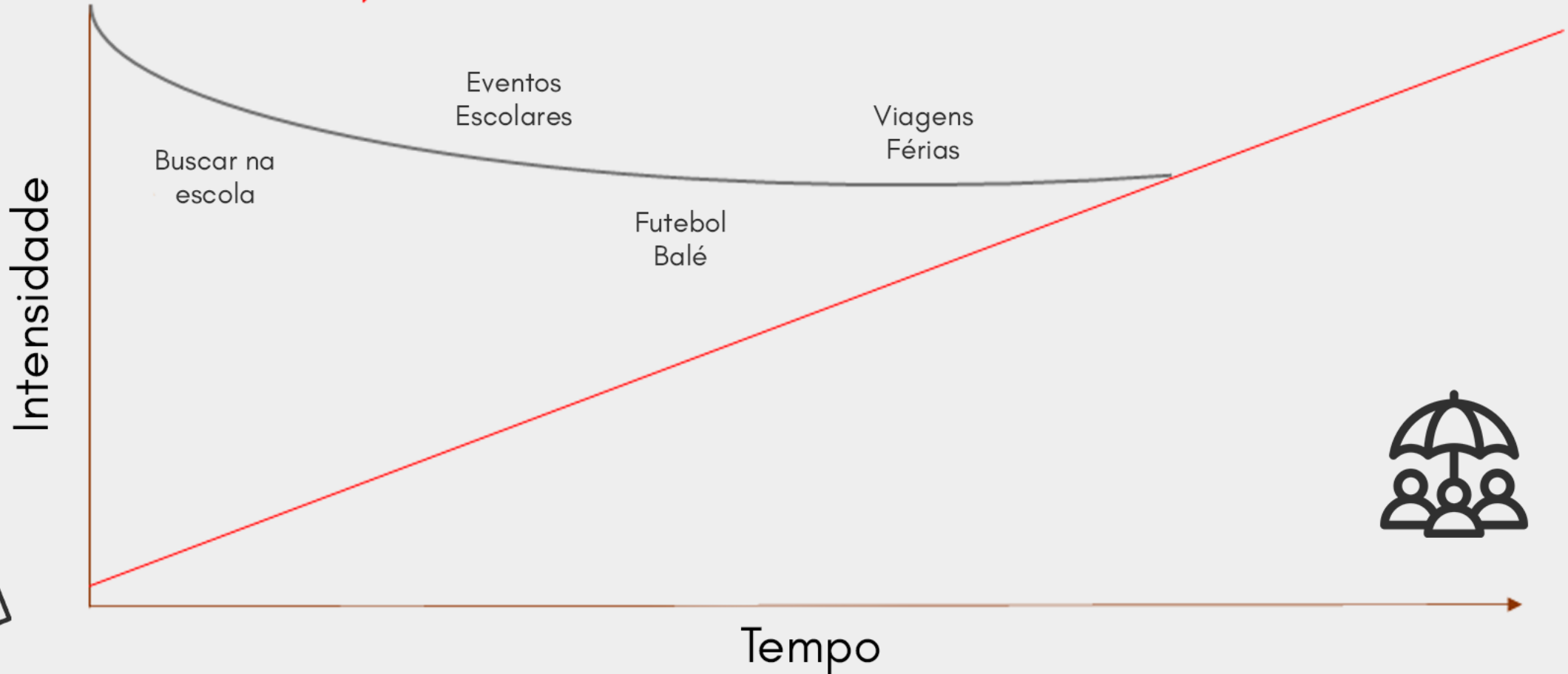


Seguro de Vida Individual

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?

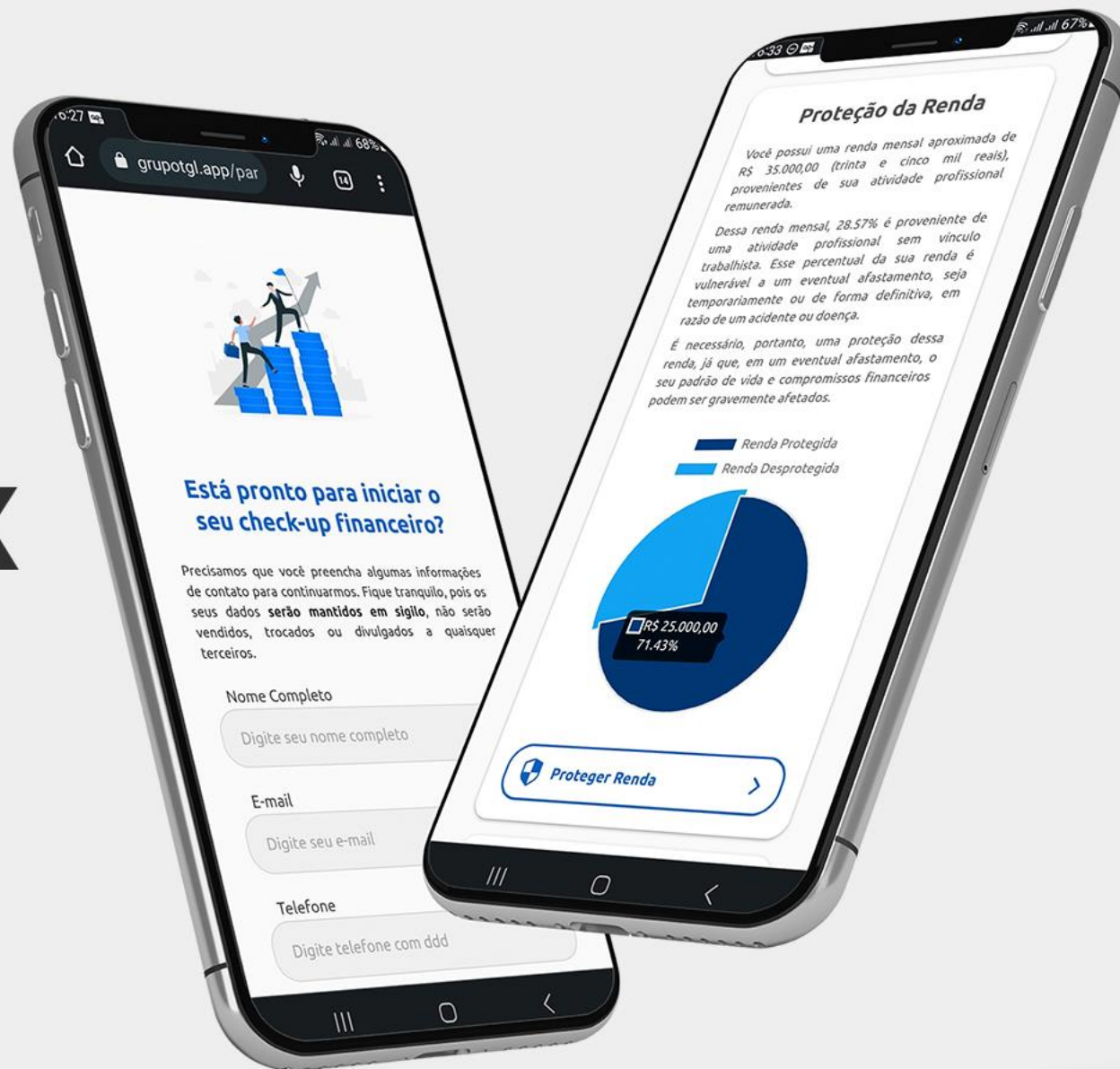


Proteção do
Automóvel



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!

