

CONHECER PARA PROTEGER

CSP-MG – 17/10/2024





● Seguro de Pessoas

R\$ 41,3 bilhões de arrecadação no primeiro semestre 2024.

19,6% de alta em relação ao mesmo período de 2023.

● Seguro de Vida Individual e Coletivo

R\$ 5,26 bilhões de arrecadação no primeiro semestre de 2024.

Vida Individual: 32,6% de crescimento em relação ao mesmo período de 2023.

● Sinistros de Seguros de Pessoas

R\$ 9,3 bilhões em indenizações pagas no primeiro semestre de 2024 no vida individual e coletivo, o que representa:

- R\$ 1,6 bilhões por mês;
- R\$ 53 milhões por dia;
- R\$ 2,2 milhões por hora.

Seguro de Vida

Um mercado de Oportunidades e Responsabilidades

Oportunidades

Apenas 17% da população brasileira com algum tipo de **seguro de vida**.

Sendo que **58%** pertencem a uma **apólice coletiva**.

83% sem seguros



Oportunidades

Empresários individuais – **14.563.948**

56,5% dos negócios ativos no Brasil são MEI

- Microempreendedor individual – **12.281.582**
- Demais empreendedores individuais – **2.282.366**

Fonte: <https://gov.br/mapadeempresas>



Mas e a nossa responsabilidade?

+ de 712.720

mortes na pandemia do Covid-19 (nº julho 2024)

+ de 190.000

processos de sinistros pagos

+ de R\$ 8,5 bilhões

pagos em indenizações

+ de 522.720

vítimas do Covid-19 sem nenhum tipo de seguro
(nº julho/20 e 2024)



Quantos tinham uma proteção parcial?



Quantas das 522.720 vítimas você conhecia ou conhecia a família?



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

Porque as pessoas não compram(vam) Seguro de Vida ?

**Não Gostam
de Mudança**

Desconfiança

**Crenças
Limitantes**

**Ninguém
Ofereceu**

**Não pode
Comprar**

Falta de Cultura?

Japão  → **+ de 90%** da população economicamente ativa tem um Seguro de Vida

EUA  → **+ de 70 %** da população economicamente ativa tem um Seguro de Vida

Brasil  → **- de 7%** da população economicamente ativa tem um Seguro de Vida (individual)



Ou a nossa Crise é de Oferta?!

Ofertamos pouco, e quando ofertamos em grande parte, a oferta é de baixa qualidade!

Racional



Emocional

Emocional

Amor



Padrão de
Vida



Proteção



Cuidado



Moradia



Sonhos



Racional

Risco Certo



**Alavancagem
Patrimonial**



**Sucessão
Patrimonial**



**Inteligência
Financeira**



**Liberdade
Financeira**





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 NÃO!!!

Mudança de Mindset



Automóvel



Empresa



Residência

**Especialista em
Produtos**



Famílias



Patrimônio



Empresas

Especialista em Pessoas

Ser um consultor para seus clientes





DÚVIDA S?

Obrigado!

BOAS VENDAS!

