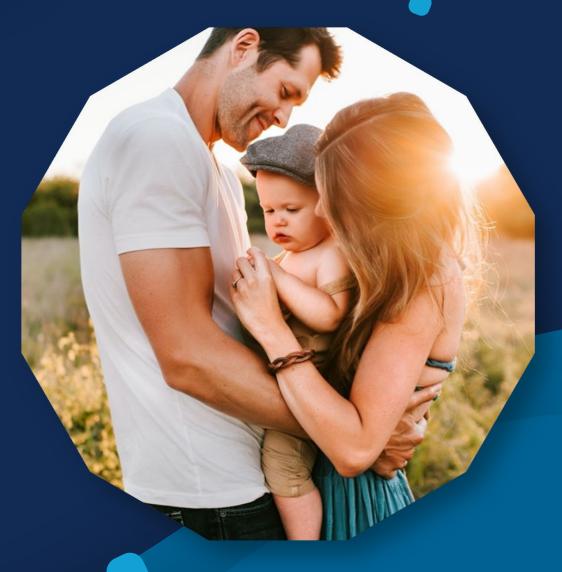


CONHECER PARA PROTEGER

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.

Fonte: Fenaprevi/SUSEP





Oportunidades

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

Sendo que 58% pertencem a uma apólice coletiva.

83% sem seguros

Fonte: Fenaprevi



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 Codiv-19 (nº julho 2024)

+ de 190.000

processos de sinistros pagos

+ de R\$ 8,5 bilhões

pagos em indenizaçõe

+ de 522.720

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

8

Quantos tinham uma proteção parcial?

8

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





Racional





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 NAO!!!



Mudança de Mindset





Automóvel



Empresa



Residência









Especialista em Produtos

Especialista em Pessoas



Ser um consultor para seus clientes







DÚVIDA S?



Obrigado!

BOAS VENDAS!

