

Seguro de Vida,

O Futuro do Mercado está em suas mãos!



**Se me fosse possível escreveria
a palavra SEGUROS no umbral
de cada porta, na frente de cada
homem, tão convencido estou
de que essa simples palavra
pode reparar famílias de perdas
antes irreparáveis”**

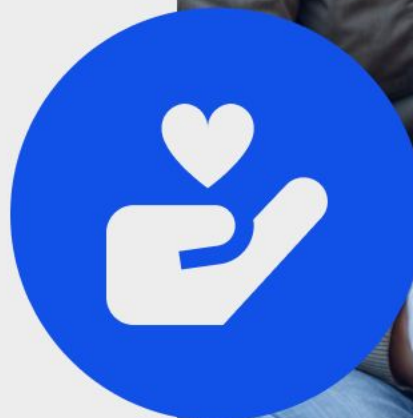
Winston Churchill





Seguro de Vida

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





Corretores Ativos no Brasil.

Pessoa Física: 78.302

Pessoa Jurídica: 60.279



Aproximadamente, somente 20%
atuam com o Seguro de Vida.

O que já sabemos?

- Nova receita;
- Receita recorrente;
- Fideliza;
- Campanhas.



O que já sabemos?

- Nova receita;
- Receita recorrente;
- Fideliza;
- Campanhas.



O grande desafio?

- Como fazer?



A decorative graphic featuring several blue circles of varying sizes, each containing a white 'X' mark. These circles are scattered around the central text. Additionally, there is a large blue arc at the bottom right corner.

NÃO!

Intermediação:



PREÇO
Seguro Auto



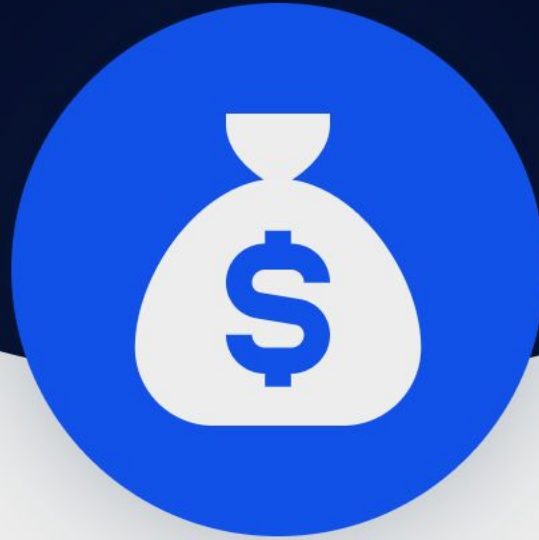
VALOR
Seguro de Vida

Como o Corretor de Seguros está enxergando o futuro?





**Open
Banking**



**Open
Finance**



**Open
Insurance**

**Apresentar o
Seguro de Vida de
maneira inteligente!**



Seguro de Vida, Comece pelo Porquê!

Rogério Araújo, 2025

Seguro de Vida, um mercado de oportunidades

Em 2024, os seguros de pessoas arrecadaram
R\$ 72,7 bilhões
em prêmios.

Um crescimento de
16%
em relação à 2023

28%
do valor arrecadado foi em
seguro Prestamista,

24%
no Vida Individual

23%
no Vida em Grupo

Na comparação com o resultado no mesmo período do ano anterior, as principais elevações ocorreram nos

21% Seguros Vida individual

21,3% Prestamista

18% Acidentes Pessoais

Fonte: Fenaprevi

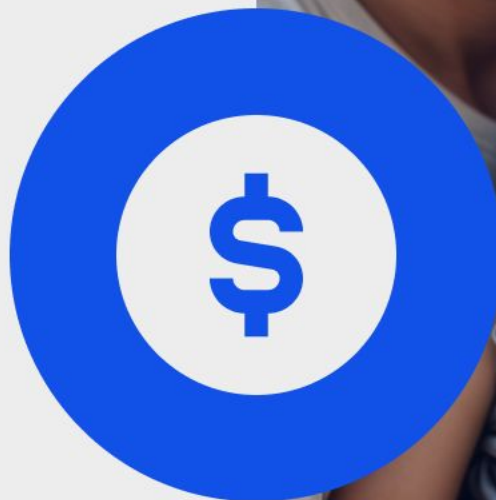
Mercado em Crescimento

CARTEIRA	2010	% PARTICIPAÇÃO	2023	% PARTICIPAÇÃO	% CRESCIMENTO
Vida Individual	R\$ 4.768 bi	25%	R\$ 24.112 bi	37%	405,59%
Vida em Grupo	R\$ 14.223 bi	75%	R\$ 41.502 bi	63%	191,79%
Total	R\$ 18.991 bi		R\$ 65.614 bi		
Grandes Bancos	R\$ 13.322 bi		R\$ 40.601 bi		196,94%
Independentes	R\$ 5.319 bi		R\$ 25.013 bi		370,25%

Origem do crescimento?

Fontes: Susep <https://www.gov.br/>

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



Seguro de Vida, o retorno à sociedade

Em 2024 foram pagos à população segurada

R\$ 16 bilhões

em benefícios, resultantes do pagamento de sinistros em seguros de pessoas.

Desse montante,

53% foram em seguro de Vida, nas modalidades individual (9%), e na coletiva (44%).

Outros 22% se referem ao Prestamista e 11% ao seguro por Acidentes Pessoais.

O sinônimo de uma sociedade
segurada é um país mais rico!

Rogério Araújo

O Corretor de
Seguros é um
agente de
transformação
social!



Primeiros Passos

1



Coompreender e
acreditar no Seguro
de Vida.

2



Utilizar o Seguro de Vida
na própria vida.

3



Ser um agente
transformador

Interesse genuíno no Cliente:

**Substitua o “o que você faz”
pelo “por que você faz”**

Substituir a venda por Consultoria!

Venda Consultiva é conhecer o perfil do cliente e em identificar, junto com ele, suas necessidades, é surpreender o cliente, oferecendo soluções que respondam às suas necessidades.

Faça a diferença, crie, inove, planeje!



Mudança de Mindset



-  Automóvel;
-  Empresarial;
-  Residencial;

Especialista em produtos



-  Famílias;
-  Patrimônio;
-  Empresas;

Especialista em pessoas



O que vendemos?



Waze Financeiro

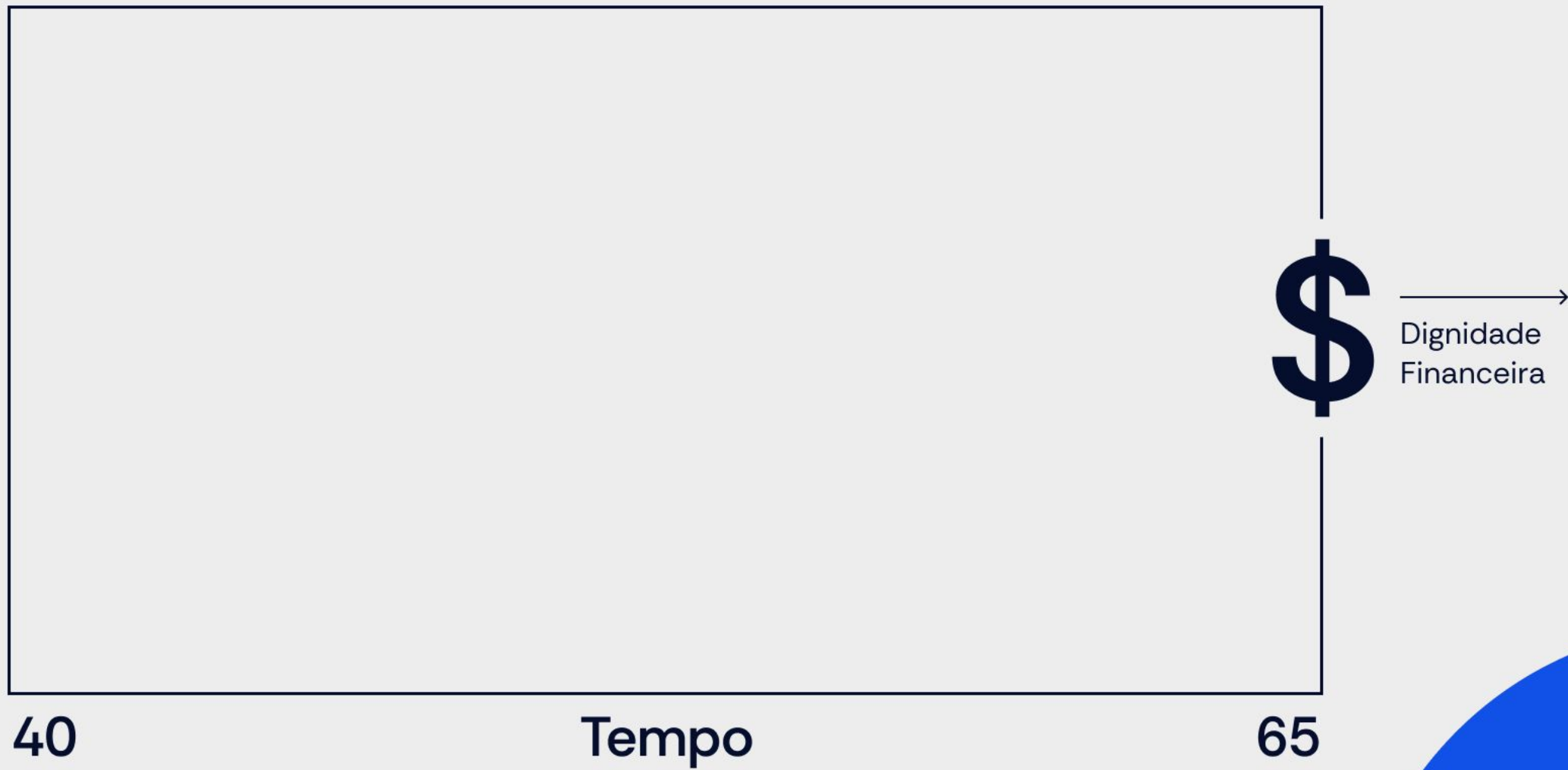


Hoje
Onde estou?

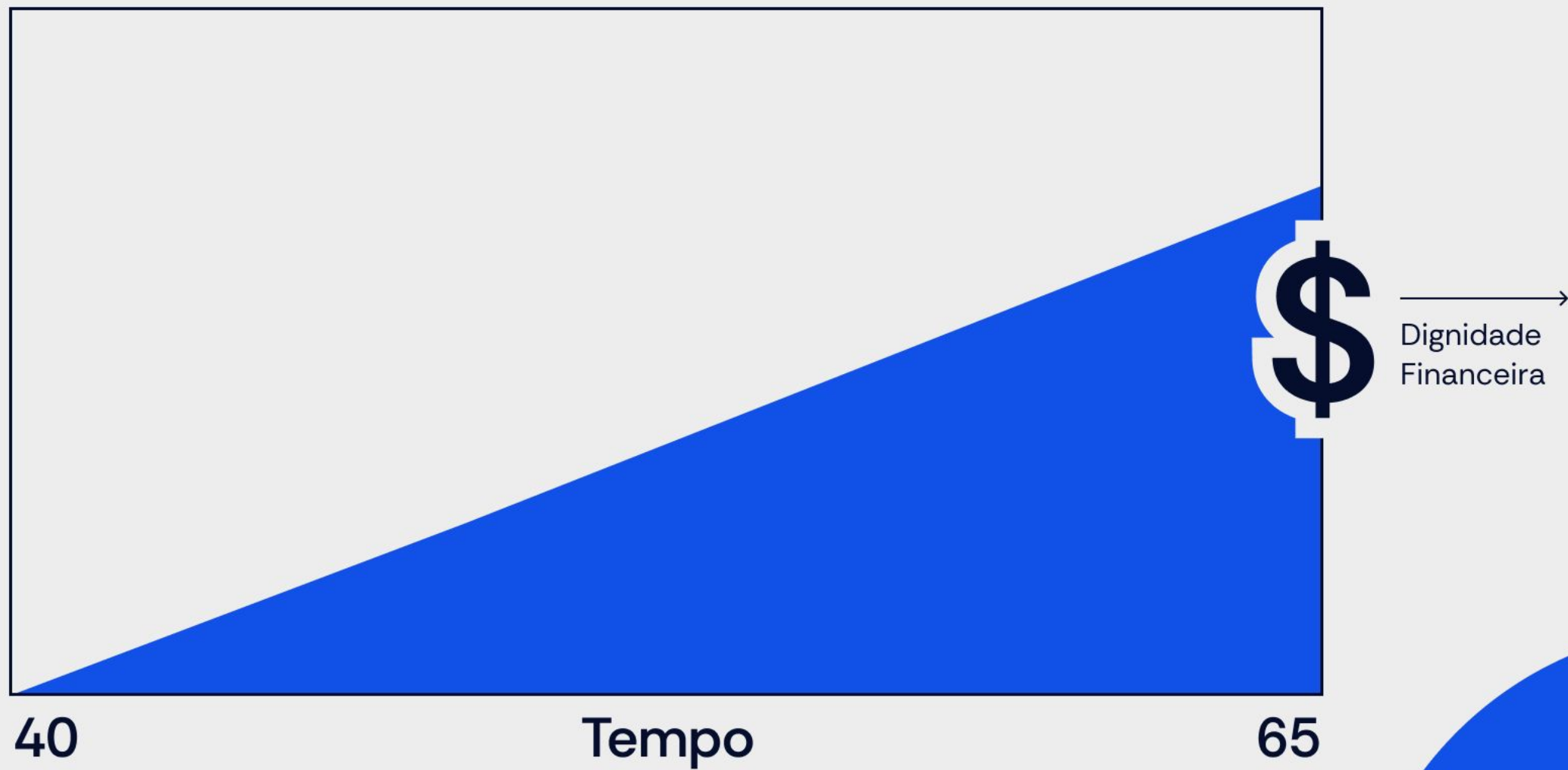
O que tenho feito é suficiente?
O que e o quanto falta?
Quais são os riscos?
Tenho proteção financeira?

Futuro
Como quero estar?

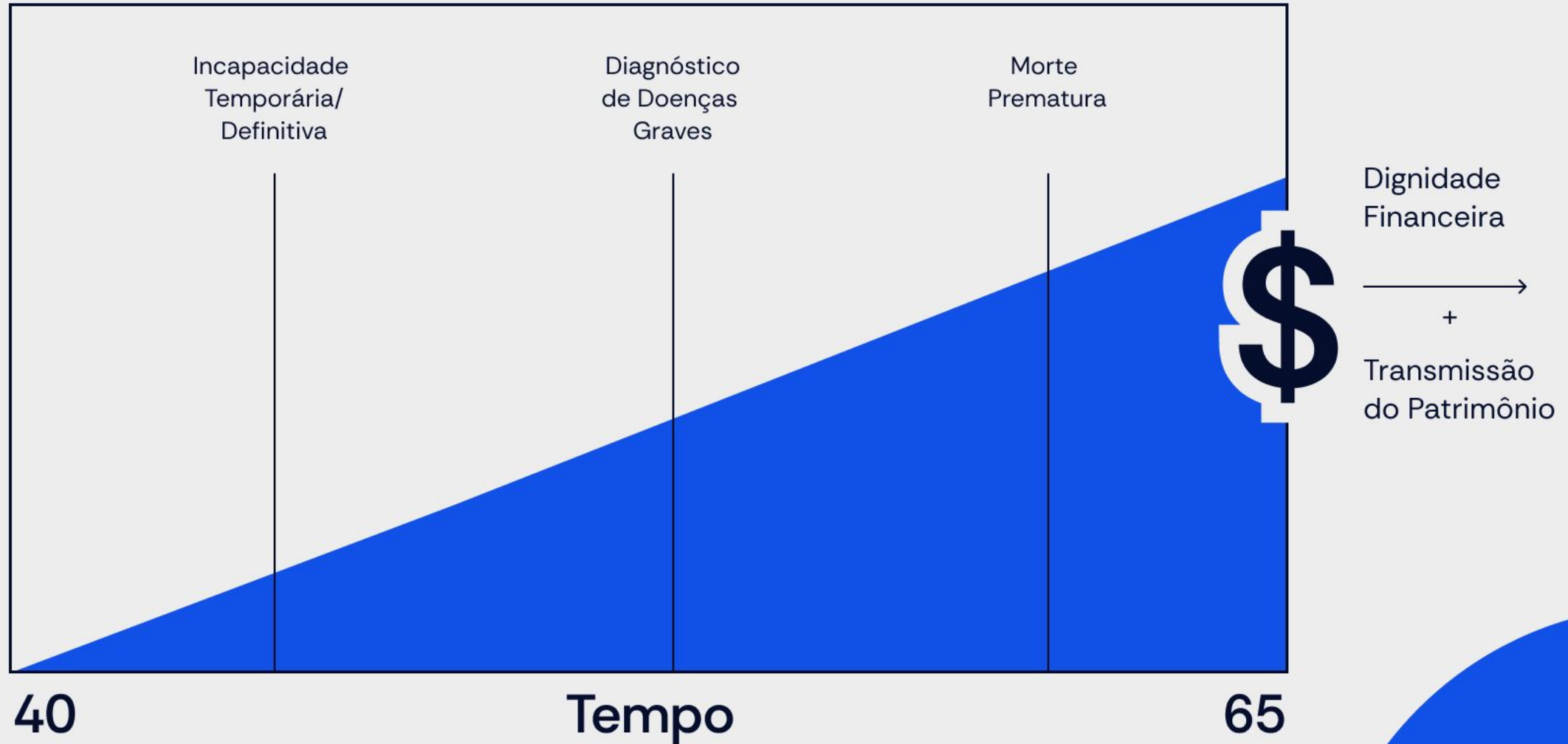
Padrão de Vida



Padrão de Vida



Padrão de Vida



Existe uma abordagem e uma solução para cada Perfil de Cliente



Ana – 35 anos

Cabelereira – trabalha em um salão
Mãe solo
Mãe do Théo de 6 anos
Renda Mensal de R\$ 3.500,00
Maior preocupação: Cuidado do filho



Antônio – 43 anos

Representante Comercial
Casado
Pai do Juninho e da Ana – 6 e 8 anos
Esposa do lar
Renda Mensal de R\$ 6 a 8 mil
Maior preocupação: Cuidado com a família



Dra. Carla – 40 anos

Médica anestesiologista – Prof. Liberal
Casada
Mãe da Ana e do João – 7 e 9 anos
Esposo Executivo Empresa de TI
Renda Mensal de R\$ 30 mil
Maior preocupação: Perda de Renda, padrão de Vida e Educação dos filhos

+ Sobre Prospeção:

Sucesso



Fluxo contínuo
de prospects
(Oportunidades)



Resultados
(Maior volume de vendas)



Todos ao seu redor são potenciais clientes.

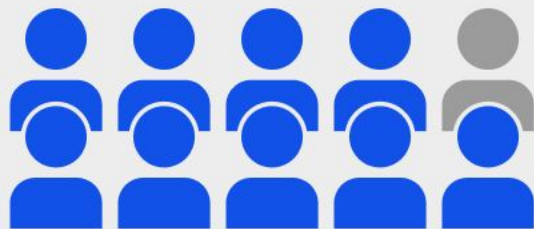


Falta de Cultura?

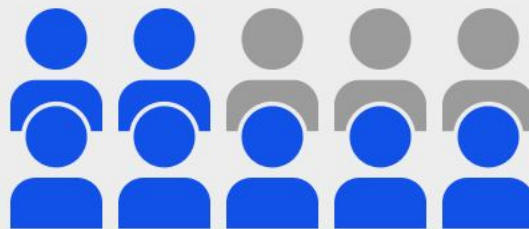
🇯🇵 JAPÃO → + de 90% da população economicamente ativa tem um Seguro de Vida

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

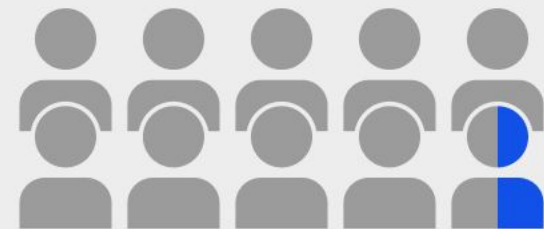
🇧🇷 BRASIL → - de 5% da população economicamente ativa tem um Seguro de Vida (individual).



🇯🇵 JAPÃO



🇺🇸 EUA



🇧🇷 BRASIL

Fazer do
Limão
uma Limonada!



Conheça o seu cliente!



Falta de Cultura? – 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.

Ou a nossa Crise é de Oferta?

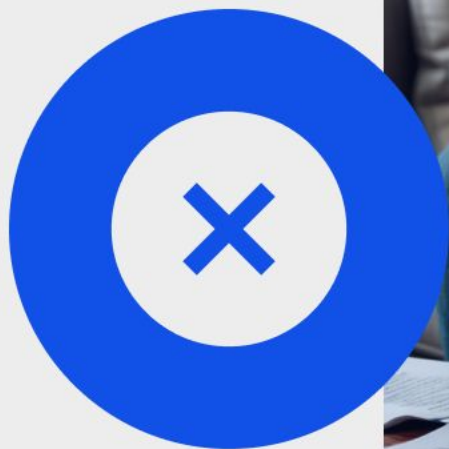


Ofertamos pouco, e quando ofertamos, em grande parte,
a oferta é de baixa qualidade!

Por que as pessoas não compram Seguros de Vida

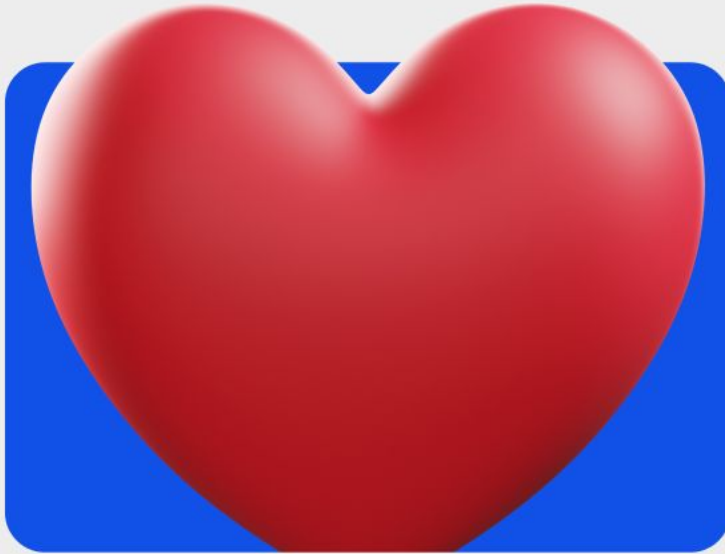
vam

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



Seguro de Vida

O que motiva a contratação



A tomada de decisão do seu cliente é influenciada por questões emocionais, a percepção dos benefícios do seguro de vida, dos “porquês”, e a decisão final pela contratação é quando o cliente percebe ser, racionalmente, uma decisão de inteligência financeira.

Emocional:

- Amor;
- Cuidado;
- Padrão de Vida;
- Moradia;
- Proteção;
- Sonhos.



Racional:

- Risco Certo;
- Alavancagem Patrimonial;
- Sucessão Patrimonial;
- Inteligência Financeira;
- Liberdade Financeira.



Seguro de Vida Individual

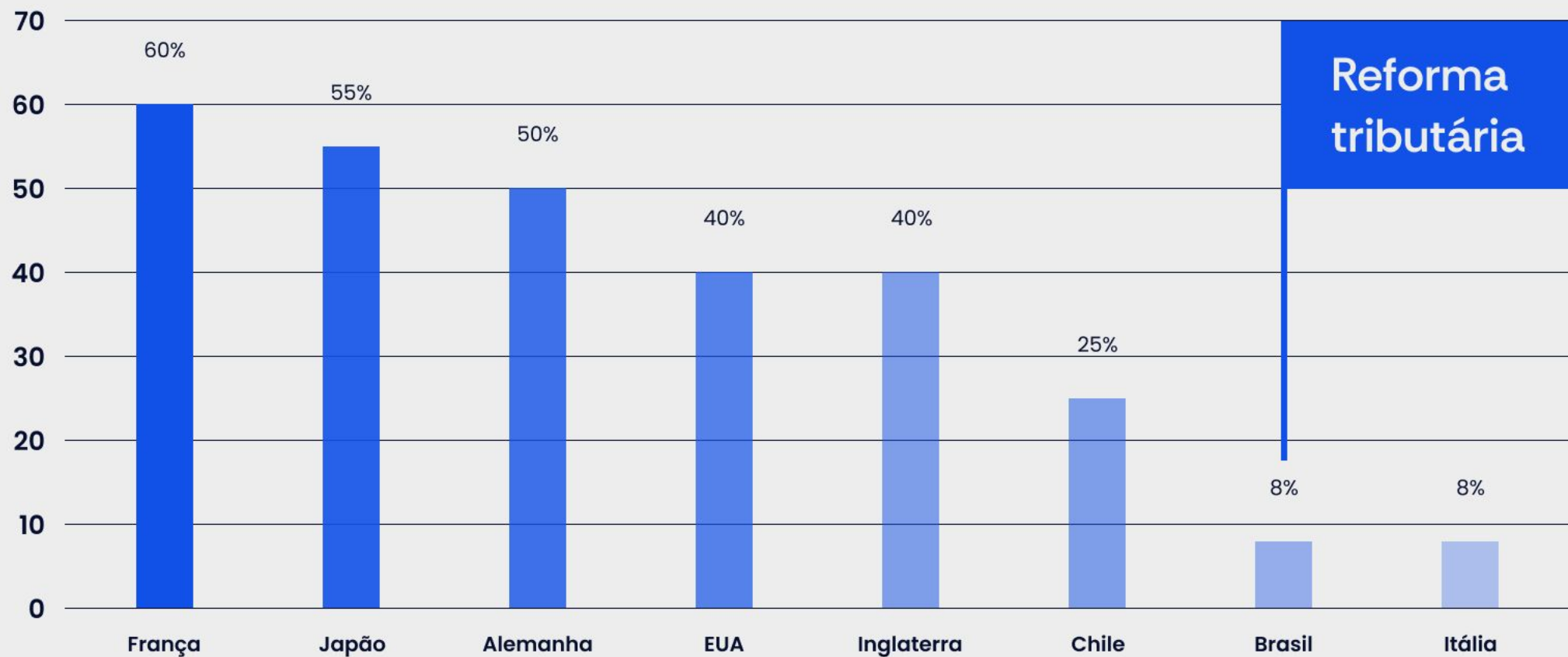
Ferramenta de Planejamento, Proteção e Inteligência Financeira



- Rentabilizar.
- Gerar liquidez.
- Planejar a sucessão.

ITCMD No Mundo

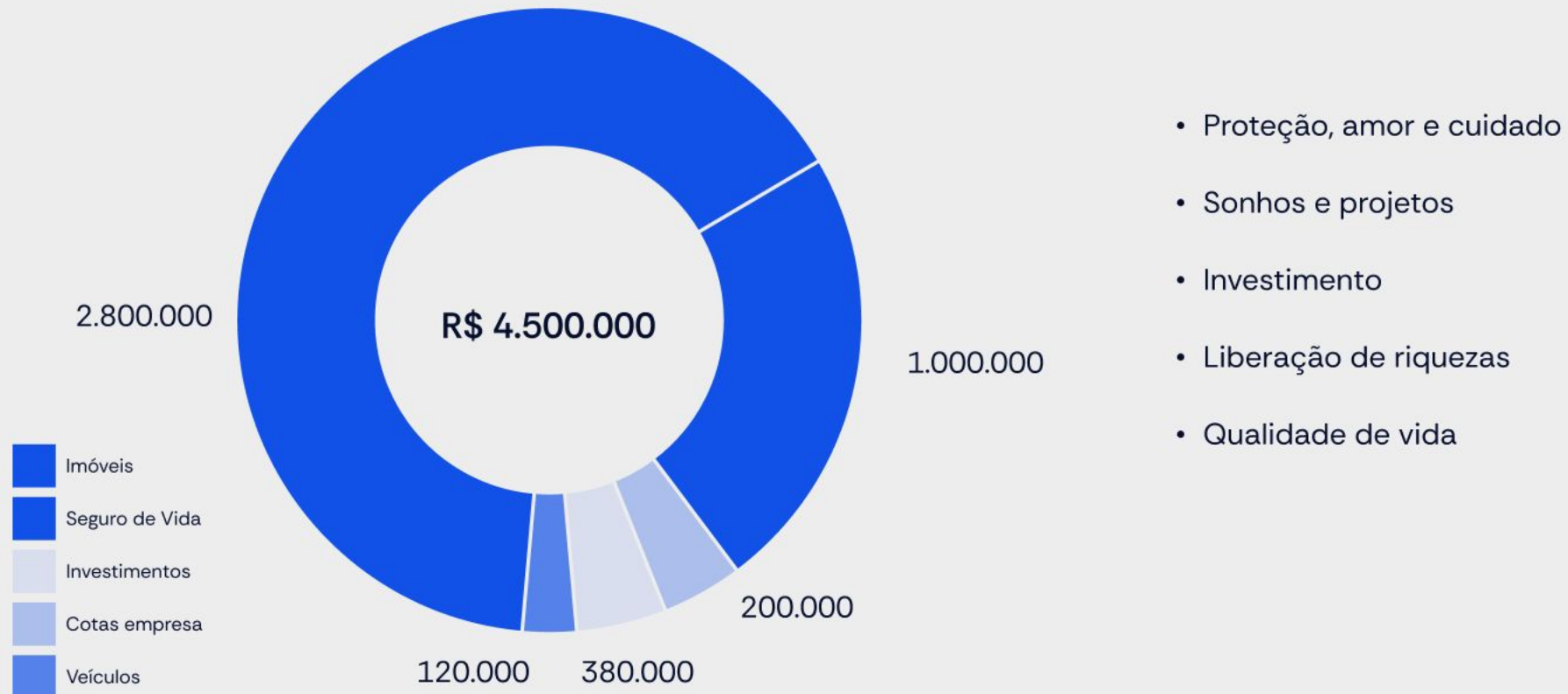
Imposto sobre transmissão de Patrimônio no mundo



Seguro de Vida Individual

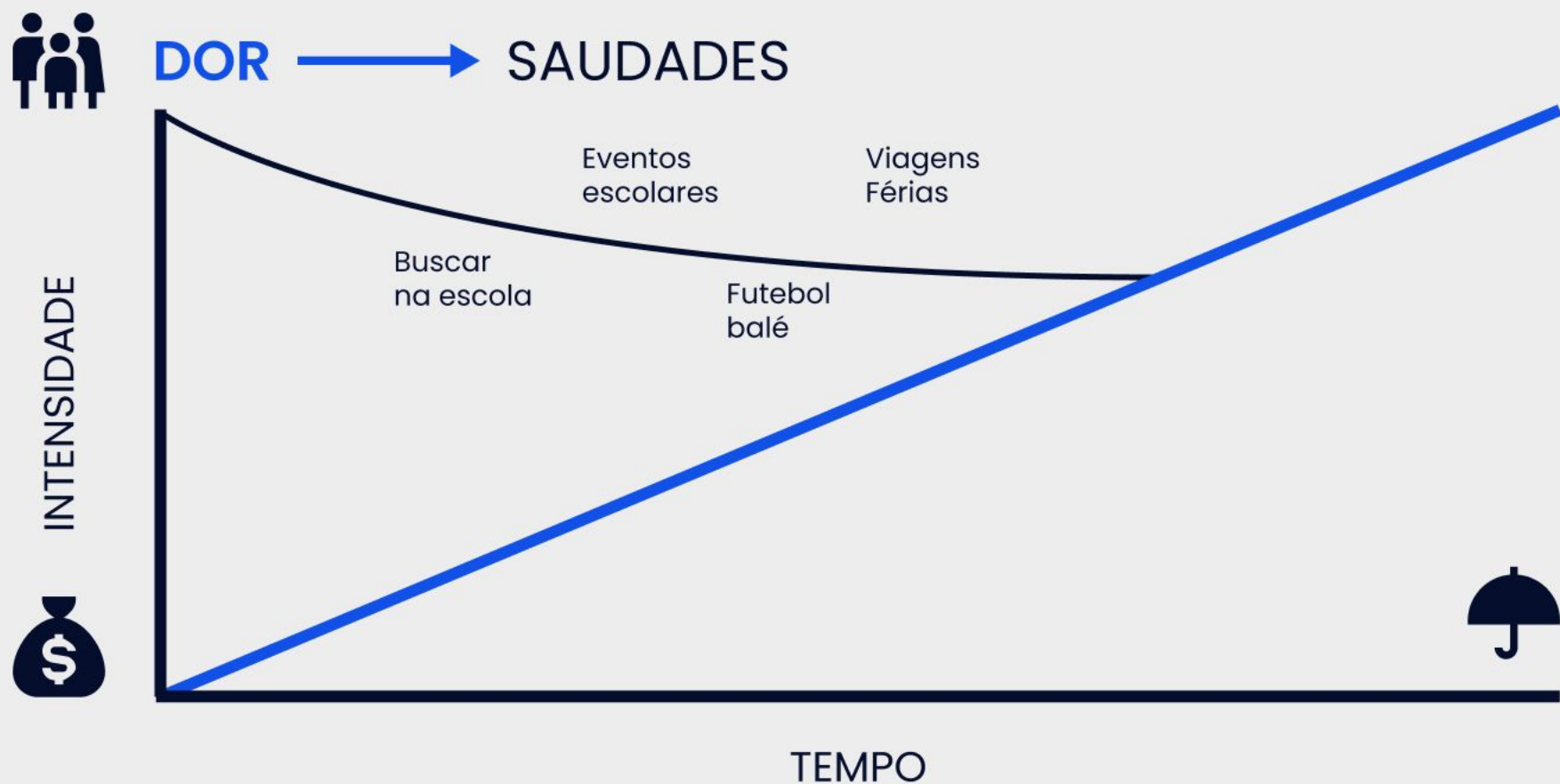
Ferramenta de Planejamento, Proteção e Inteligência Financeira

Alavancagem de Patrimônio



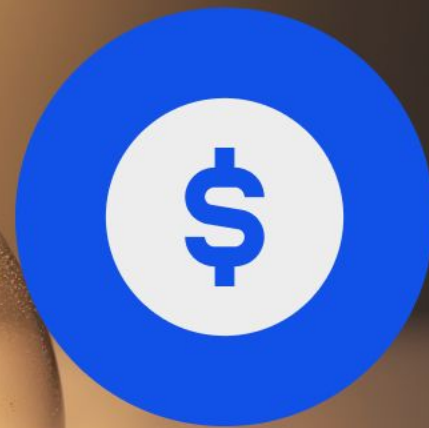
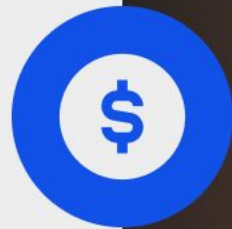
Seguro de Vida Individual

"Quando a lágrima da DOR encontra o Sorriso da Saudade"



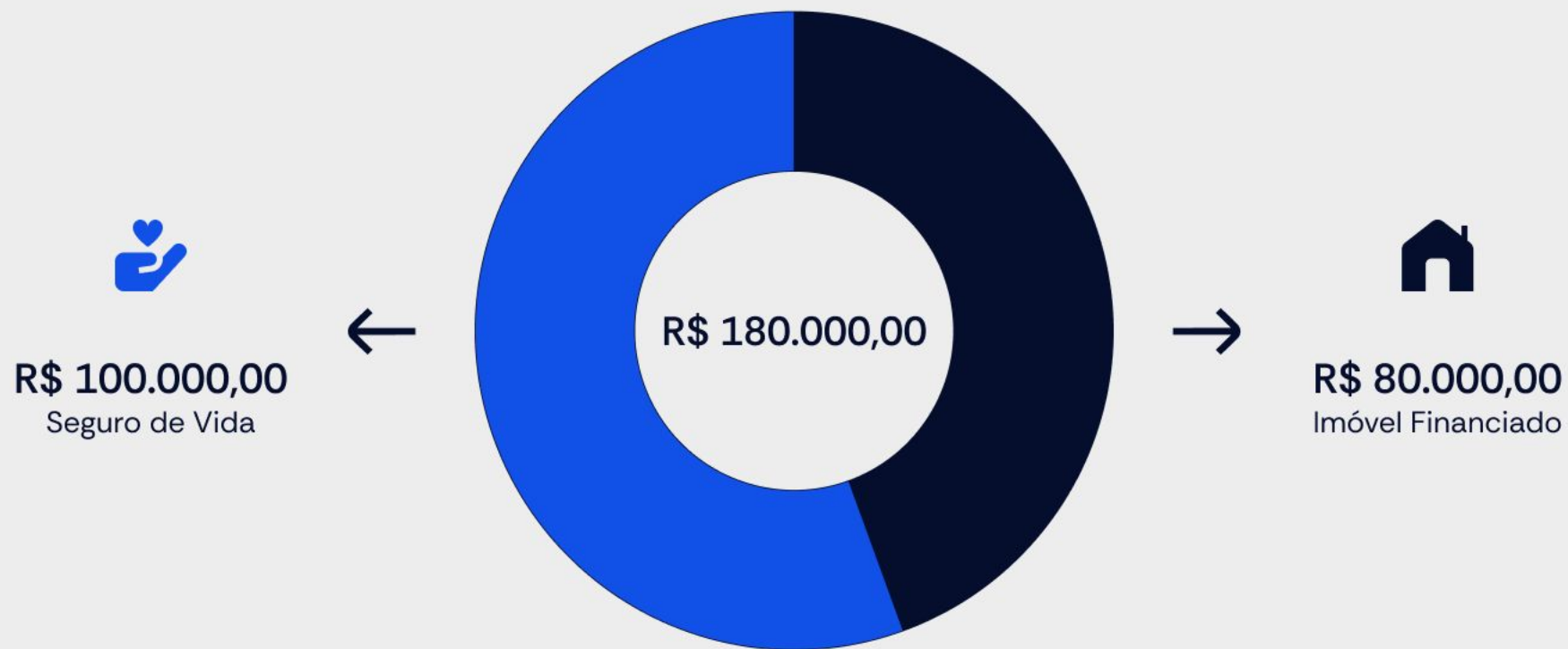
Seguro de Vida

“A única ferramenta do mercado financeiro capaz de comprar TEMPO”.



Seguro de Vida Individual

Ferramenta de Dignidade Financeira



Proteção, amor cuidado + Investimento + Quebra do ciclo de privações

Como abordar o meu cliente?

Pesquisa



Conseguir manter
o padrão de vida
da sua família?



Manter os filhos
estudando e
proporcionar uma
educação de
qualidade?



Perder a
capacidade de
trabalho em razão
de um acidente ou
doença?

Método SPIN Selling



S (Situação):

A senhora é a principal provedora de renda da família?



P (Problema):

Então, na sua ausência ou na incapacidade de gerar renda, o padrão de vida da sua família pode ser comprometido?



I (Implicação):

E isso pode, inclusive, afetar a educação dos seus filhos?



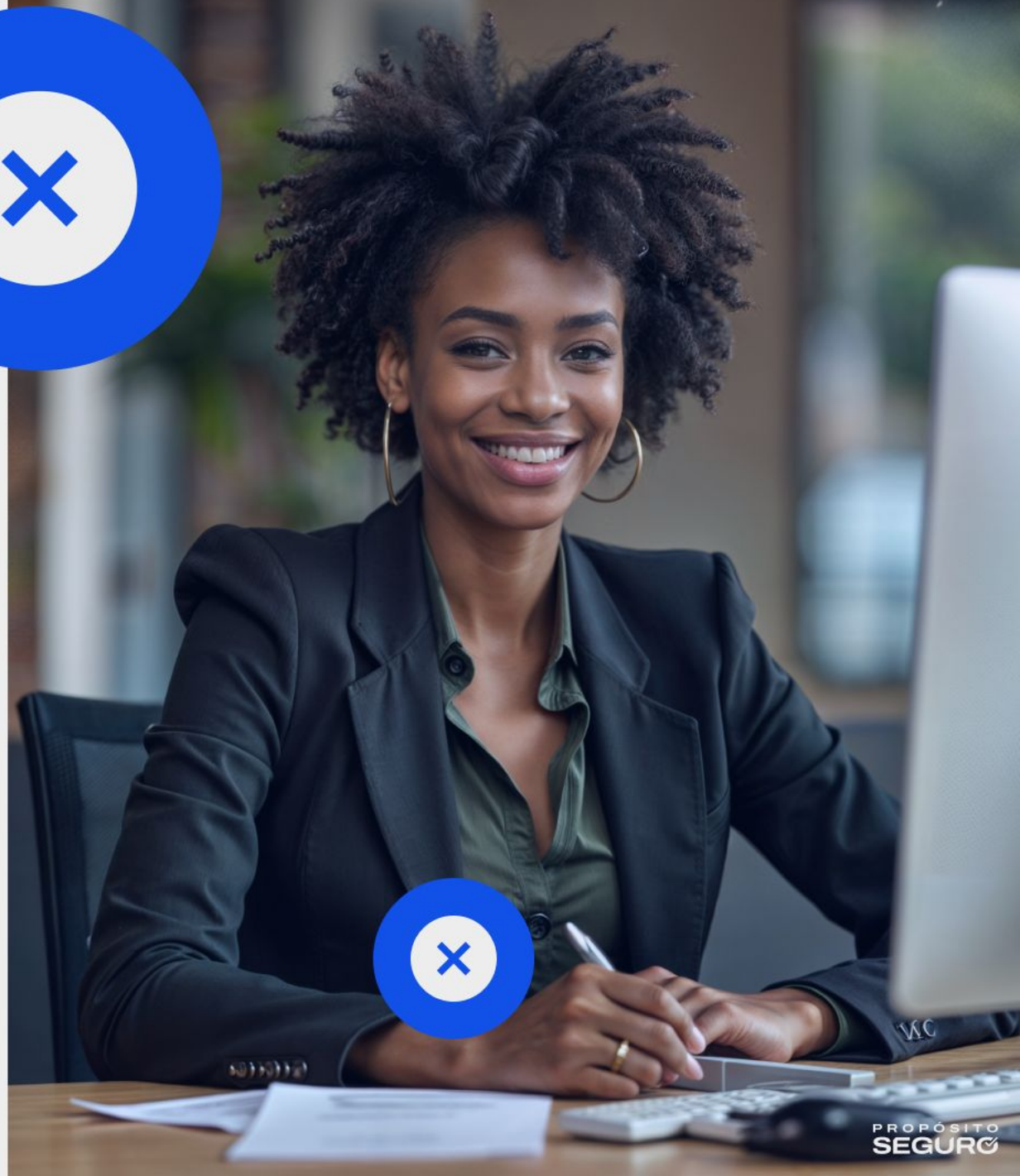
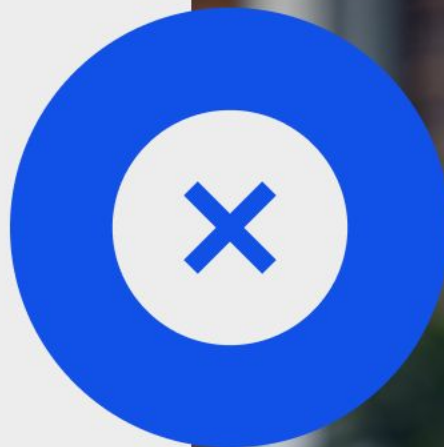
N (Necessidade de Solução):

Posso lhe apresentar uma solução inteligente e acessível para resolver esse incômodo?

Captação e retenção de talentos

Benefícios mais desejados pelo trabalhador brasileiro

- Plano de saúde
- Vale alimentação/refeição
- Participação nos lucros (PLR)
- Flexibilidade (home office)
- Previdência privada ✓
- Auxílio creche
- Educação financeira
- Seguro de vida ✓
- Programa qualidade de vida e bem-estar



Captação e retenção de talentos

Qual empresa você escolheria?

Empresa 1

Salário: R\$ 5.000,00

Empresa 2

Salário: R\$ 4.950,00

Seguro de Vida

- Morte: R\$120.000,00
- Invalidez: R\$120.000,00
- DIH: R\$120,00
- Funeral familiar
- Desconto em farmácia



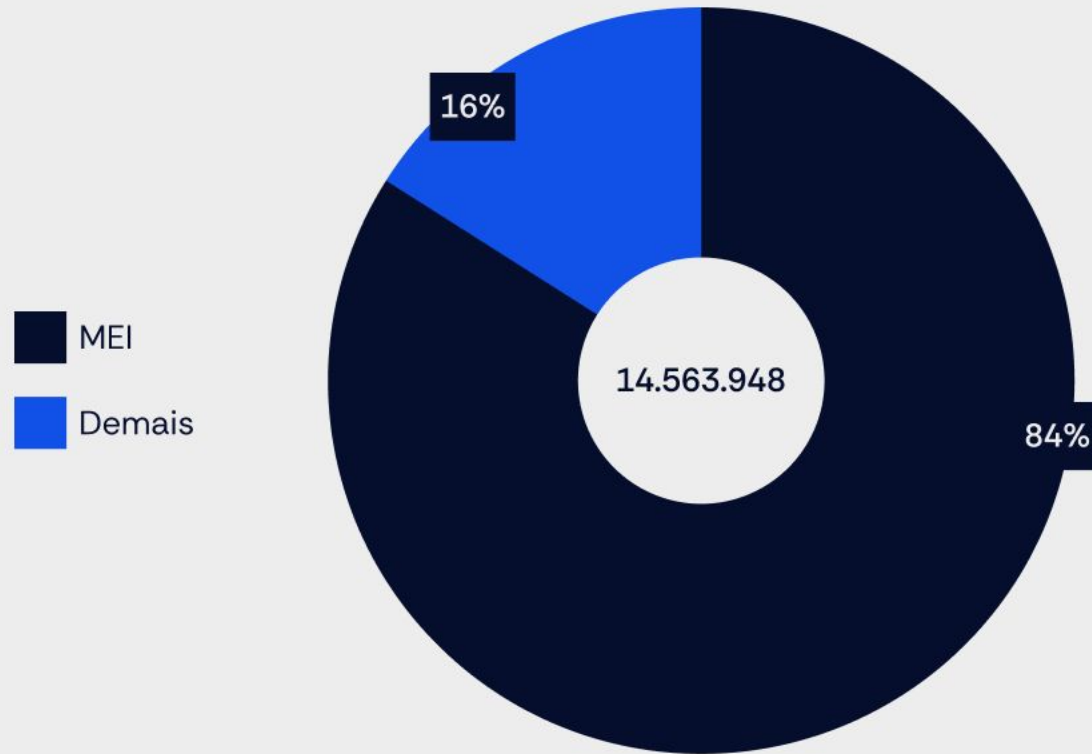


Benefícios para a empresa

- Captação e retenção de talentos
- Imagem
- Redução custos
- Dedução fiscal*

*Lucro Real / todos empregados/ colaboradores

Oportunidades Empresários Individuais no Brasil



66,2%

das empresas ativas no Brasil são empresários individuais.

55,8%

das empresas ativas no Brasil são MEIs.

Seguro de Sucessão Empresarial

Uma ferramenta inteligente!

- Proteger a empresa da entrada de terceiros/familiares na direção da sociedade, sem capacitação e com visão diferente dos demais sócios, evitando conflitos.
- Proteger a empresa da descapitalização, tendo em vista a necessidade da compra das cotas do sócio falecido.
- Proteger o patrimônio pessoal do sócio remanescente que não precisará se descapitalizar para a compra das cotas do sócio falecido.
- Proteger os herdeiros, a família, do sócio falecido, pré-determinando o valor das suas cotas da empresa.



Cultura de experimentação, coloque em prática, experimente.

**Os erros fazem parte do
processo de crescimento.**



“Nasceu perfeito, nasceu tarde”!

Rony Meisler



1963



1966



1967



1970

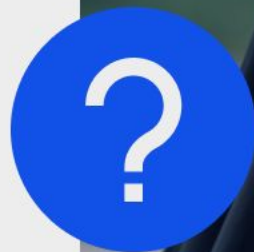


1985



2013

Onde está o
Seguro
de **Vida**
do meu marido?



Rogério Araújo

📞 (31) 99152-3164

📷 @rogeriotgl  Rogério Araújo

✉️ rogerio.araujo@grupotgl.com

