



# Seguro de Vida: Quem Realmente Precisa?

Palestra com Cláudia Alves - Inspire e transforme sua abordagem de vendas

# Objecções Comuns de Clientes

Eu não preciso de seguro de vida

Já tenho muito dinheiro

Meu pai é rico, tem imóveis e  
renda

Pai do filho é sócio de empresa grande

Tenho muitos investimentos

Quem pensa assim é quem mais tem a perder



## Quem é Cláudia Alves

- 42 anos, mãe de dois filhos
- Formada em Biologia
- Corretora desde 2015
- Foco em seguro de vida





# A História da Médica

## Objeção inicial

Não preciso de seguro

## Ação

Empatia, exemplos reais, firmeza

## Resultado

Plano reduzido contratado

Diagnóstico câncer de mama

Aumento de cobertura?

# Lição da História

- Autoridade na proteção financeira
- Você é a Dra. do seguro de vida



# Por que Escolher Porto?

## Diferenciais Porto

- Primeira seguradora cadastrada
- Pioneira em Diária por Incapacidade Temporária (DIT)

## Benefícios

- Coberturas em vida
- Processo prático e ágil (subscrição inteligente)
- Portal com recursos diferenciados para o corrector
- Gama de benefícios ao cliente como Telemedicina,
- Assistência Pet e Funeral Ampliado aos pais



# Minha Filosofia de Trabalho

- Ser “alguém” em uma seguradora
- Confiança e constância produzem resultados



# 0 Valor do Seguro de Vida

- Gera confiança total do cliente
- Acesso a dados sensíveis
- Abre portas para outros produtos
- Gera indicações e fidelização



# Benefícios-Chave do Seguro de Vida

## Seguro de Vida

- Não entra em inventário
- Pagamento direto à família

## DIT - Diária por Incapacidade Temporária

- Renda durante afastamento médico

## Doenças Graves

- Casos cada vez mais comuns
- Impacto real inclusive em jovens



# Próximos Passos para Corretor

- 1 Estude objeções comuns
- 2 Use histórias reais e empatia
- 3 Confiança gera vendas e indicações
- 4 Escolha seguradora de apoio