



Somos a MetLife

Ajudamos pessoas e empresas a
construírem seu futuro,
proporcionando **segurança e
proteção** em todos os momentos
de suas vidas e jornadas de
negócios.

2 verdades e 1 mentira sobre a MetLife

**Temos
mais de 150
anos de
mercado**

**Também
atuamos no
ramo de
automóveis**

**Estamos
presentes em
mais de 40
países**

Se é importante para você,
vamos **proteger** juntos

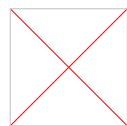
Somos a
MetLife

Há mais de
157 anos
construindo um
futuro mais seguro

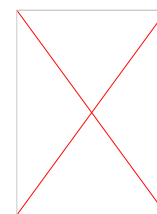


Solidez Institucional

TRADIÇÃO
Global
Presente em mais
de **40 países**



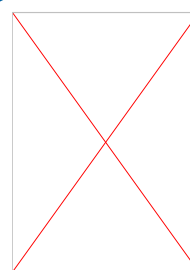
+ de 155 anos
Nº 1 em vida



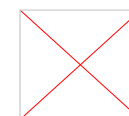
Soluções completas:
**Vida, Dental e
Previdência**



Especialização
100 milhões de segurados



Força Financeira



Força Financeira
US\$ 3,3 bilhões em ativos sob gestão
US\$ 73 bilhões faturamento

MetLife Stadium

New Jersey

Final da Copa de 2026



Nossas soluções



Vida em Grupo

- Produtos customizáveis;
- Limites de capital segurado mais amplo do mercado e definição do capital por idade;
- Flexibilidade para adesão: estagiários, funcionários e sócios ou apenas um dos grupos;
- Coberturas e assistências exclusivas para uso em vida.



Planos Odontológicos

- Produtos PME Tabelado;
- Ampla rede credenciada, presente em mais de 1.000 municípios;
- Programa de Fidelização para o dentista;
- Portal exclusivo.



VG | AP

PME



VG | AP

Corporate



Seguro

CCT



Dental

PME



Dental

Corporate



Seguro

Prestamista



Sucessão

Empresarial



Seguro

Educacional



Seguro

Escolar

Vida em Grupo dá lucro

E está mais acessível do que pode parecer

Não vender VG significa
deixar dinheiro na mesa



Comissões recorrentes: renovação = receita garantida todo ano



Ticket médio maior: uma única venda cobre várias vidas



Portas abertas para clientes PJ



Produto menos disputado que outros ramos tradicionais do mercado



Cross-selling: entrada no CNPJ = chance de vender outros



Solução completa: empresas querem benefícios, não somente

O Vida em grupo em muitos casos, não é
opcional...

é obrigatório

E você pode ser o canal certo para atender essa necessidade



Convenções coletivas obrigam empresas a contratar VG para os funcionários a depender do ramo



Multas e ações trabalhistas por descumprimento



Empresas com sindicatos atuantes geralmente devem contratar



PJ que não contrata corre risco jurídico (o RH se desespera quando descobre!)



Franqueado bem preparado vira o “herói” da empresa nesse momento

O Seguro de Vida é exigido para as seguintes categorias:



- Construção civil;
- Postos de combustíveis;
- Todos os funcionários de condomínios;
- Comércio de alimentos no varejo;
- Serviços como bares, padarias, buffets, churrascarias, pizzarias e restaurantes;
- Hotelaria, motéis e hospedagem;
- Profissionais de contabilidade;
- Profissionais da área de educação;
- Prestadores de serviço;
- Despachantes;
- Serviços relacionados a panificação;
- Indústrias têxteis e de vestuário;
- Indústrias de louça, porcelana de barro ou cerâmica;
- Indústrias de roupas infantojuvenis;
- Instalação e manutenção de redes de telecomunicação.

Você pode sair à frente

o primeiro a mostrar valor, leva

**Por que as empresas precisam
(mesmo sem obrigação)?**

Entenda por que VG é
necessidade – e não luxo – para
empresas de todos os portes.

NÃO OBRIGATÓRIO, MAS ALTAMENTE RECOMENDADO

- Retenção de talentos: plano de vida mostra cuidado com a equipe
- Competitividade no mercado: cada vez mais empresas oferecem benefícios
- Custo-benefício excelente para empresas pequenas (custo por vida baixo)
- Proteção e tranquilidade: evita impactos em casos de sinistro

MENU DE PERGUNTAS:

- Quais benefícios são disponibilizados aos funcionários da sua empresa?
- No dia a dia, quais são os principais riscos que os seus funcionários correm em função da atividade que eles desempenham?
- Sem um seguro de vida, se ocorrer um evento de invalidez permanente ou falecimento, como pretende dar suporte ao funcionário e familiares?



Você ainda acha que não vale a pena?

Talvez você precise conhecer o tamanho deste mercado

Segundo o Guia Salarial da Robert Half, 66% das empresas brasileiras oferecem o Seguro de Vida em Grupo.

19,2
milhões

de empresas com
CNPJ ativo
fonte: SEBRAE

~8,6
serviços

~6,6
comércio

~1,9
indústria

~1,4
Construção Civil

~45-50%
Sudeste

~20-25%
Nordeste

~15-20%
Sul

~7-10%
Centro Oeste

~5-7%
Norte

Tem empresas precisando contratar agora

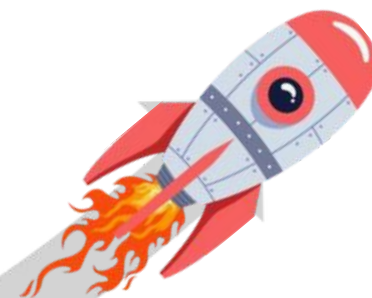
o Vida em Grupo é um universo de oportunidades

assuma o comando e lidere a jornada

De acordo com o levantamento da FENAPREVI* o Seguro de Vida cresceu 144% desde 2019



O aumento da conscientização do brasileiro e a pandemia impulsionou esse crescimento

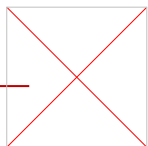


Mas e na vida real ...

Como tudo começa?

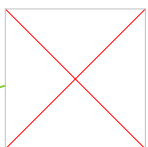
Como iniciar a abordagem com impacto

Comece com o que importa para o cliente, não com produto



Evite

Você já conhece nosso seguro de vida em grupo?



Prefira

Hoje muitos gestores estão preocupados em reter bons colaboradores e oferecer proteção com custo acessível. Como tem sido isso por aí?

1. Contextualize

Mostre que você entende o cenário da empresa.
“Com um time majoritariamente operacional, os riscos de afastamento e acidentes acabam sendo maiores, certo?”

2. Fale de benefício, não de produto

“Esse tipo de seguro traz mais segurança para o colaborador e tranquilidade para o RH.”

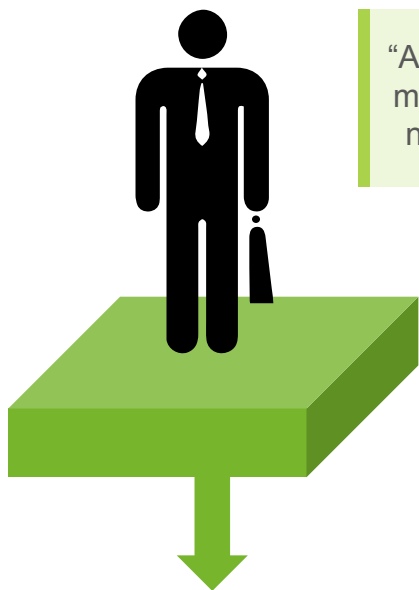
3. Seja leve e consultivo

“Posso te mostrar opções que têm custo menor que um café por dia, sem obrigação de contratar nada. Podemos conversar?”

Abordagem boa é aquela que abre conversa, não a que força fechamento.

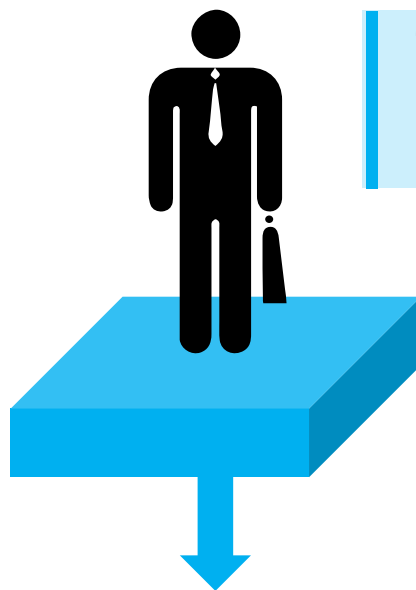
Como contornar objeções com propósito

Objeção não é “não” – é só o cliente pedindo mais clareza



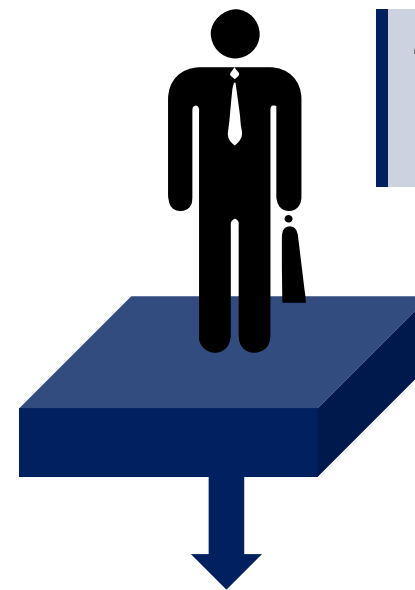
“Ah, obrigada. Mas meus funcionários não vão querer!”

“Muitos RHs acham isso no início, mas o que a gente vê na prática é que, com uma boa explicação, os colaboradores entendem o quanto esse tipo de proteção faz diferença.”



“A empresa não tem um orçamento para isso!”

“É justamente por isso que trabalhamos com planos flexíveis e valores personalizados por perfil de empresa. Muitos se surpreendem vendo que o custo mensal por funcionário é menor do que um lanche.”



“Seguro é só para quem vai morrer.”

“Essa é a visão mais comum – e também a mais equivocada. Hoje o seguro cobre também afastamentos, doenças graves e até apoio psicológico e financeiro em vida.”

Conhecendo os produtos ...

Portfólio MetLife

PME



PME Global

Uma solução de fácil manutenção, que pode ser moldada de acordo com as necessidades da sua empresa.

Facilidade de gestão – Capital Global
Não precisa fazer movimentação de vidas
Sem burocracia - Não necessita de DPS



Destina-se a **Empresas** com no **mínimo 2** e no **máximo 500 vidas**.



Seguro Novo: A idade para adesão e novas inclusões ao seguro será de 14 a 70 anos.

Transferência (apenas PME Flex): A idade para adesão ao seguro será de 14 a 70 anos.



Capital Global: Capital Global

Capital Flex: Capital Uniforme | Capital Diferenciado | Capital Múltiplo Salarial



Coberturas Global: Morte | MA | IPA | IPD-F | VR | DD

Coberturas Flex: Morte | MA | IPA | IPD-F | VR | DD | DMHO | DITA | DG | DCF



Assistências: Funeral Individual ou Familiar | Natalidade | Cesta Básica | Help Desk | Empresarial | Check-Up Lar | Medicamentos | **Telemedicina.** Einstein Connect



Custeio Global: Não contributário

Custeio Flex: Não contributário | Parcialmente | Totalmente



PME Flex

Um seguro de vida, com várias opções de coberturas e assistências para cada perfil de negócio.

Seguro Personalizado
Limites de **capitais mais elevados**
+ Opções de coberturas e assistências



PME Flex+

Uma solução flexível, idealizada de acordo com as necessidades da sua empresa.

Seguro Personalizado
+ Opções de coberturas e assistências
Permite **prestadores de serviço**



Destina-se a **Empresas** com no **mínimo 2** e no **máximo 500 vidas**.



Seguro Novo: A idade para adesão e novas inclusões ao seguro será de 14 a 70 anos.

Transferência: A idade para adesão ao seguro será de 14 a 70 anos.



Capital: Capital Uniforme | Capital Múltiplo Salarial



Coberturas: + de 40 opções, como: DT | DC | ILTP-D | IEEAL | DIH | DG



Assistências: + de 10 opções, como: Social | Nutricional | Psicólogo | Odonto



Custeio: Não contributário | Parcialmente | Totalmente



Vida Convenção Coletiva

Seguro **Convenção Coletiva de Trabalho** é um novo produto especializado em CCT. A cotação já sai com o que é exigido para a Convenção Coletiva de Trabalho daquele ramo. Já contamos com mais de 650 CCTs mapeadas no cotador.



Destina-se a **Empresas com até 3.000 vidas.**



Funcionários: (sem limite de idade) vínculo empregatício com o estipulante.
Sócios até 70 anos, com preenchimento de DPS dos 65 anos em diante.



Capital "fixado na cotação" conforme condição da convenção coletiva. Mas neste momento estamos apenas com capital uniforme no Cotador.



Coberturas: +70 opções de coberturas.



Assistências: +30 opções de assistências.



Custeio: Não contributivo | Parcialmente | Totalmente

*Envia a Convenção que cadastraremos desde que esteja cadastrada no Ministério de Trabalho



Corporate

O **Seguro de Vida em Grupo Corporate da MetLife** atende empresas de grande porte, que contenham **acima de 500 colaboradores**. E, quando falamos em Corporate, estamos nos referindo a um seguro tailor made, ou seja, **feito sob medida** para atender toda e qualquer necessidade dos nossos clientes.



Destina-se a **Empresas com mais de 500 vidas.**



Seguro Novo: A idade para adesão e novas inclusões ao seguro será de 14 a 70 anos.

Transferência: A idade para adesão ao seguro será de 14 a 80 anos.



Capital: Capital Uniforme | Capital Diferenciado | Capital Múltiplo Salarial



Coberturas: +50 opções de coberturas.

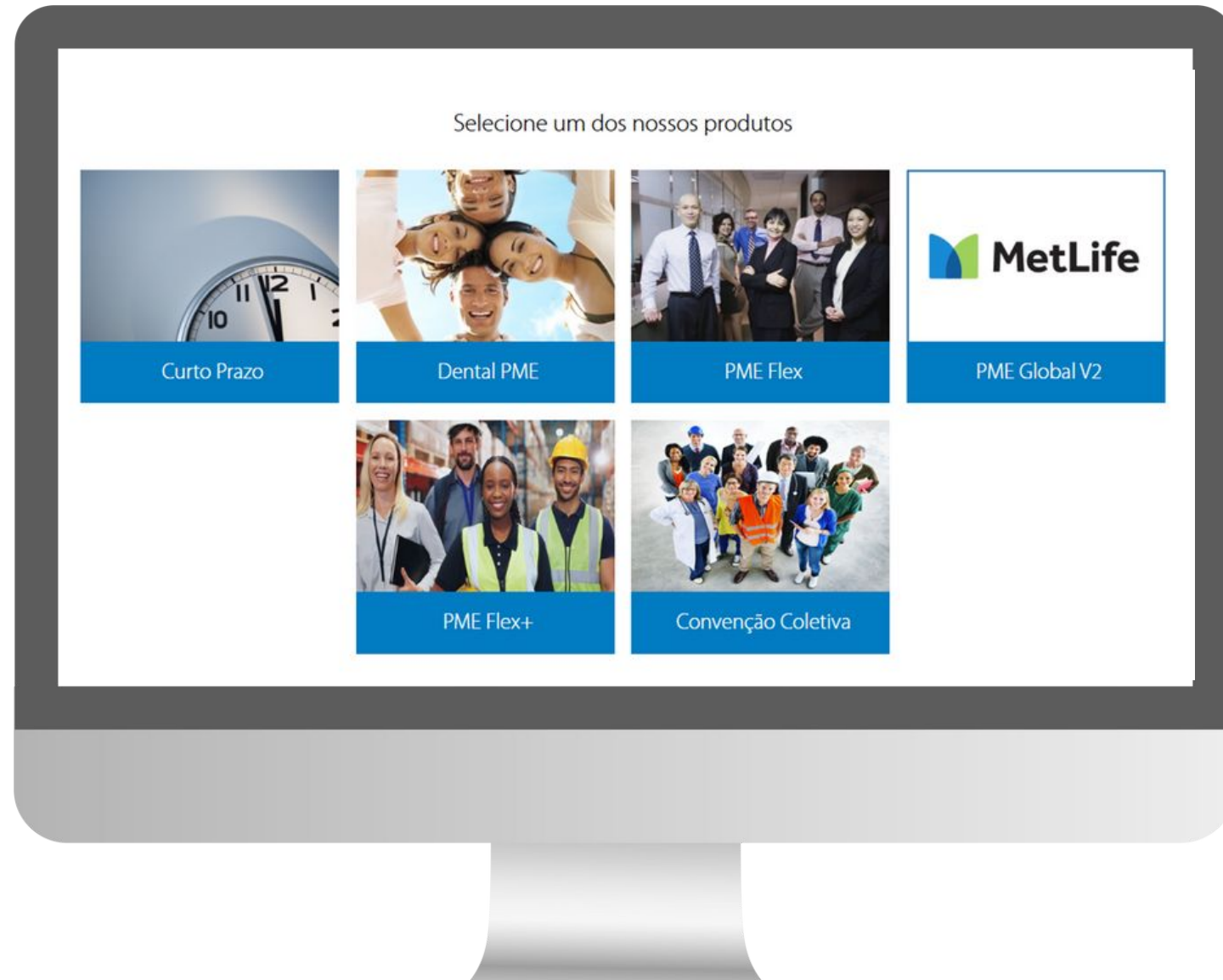


Assistências: +30 opções de assistências.



Custeio: Não contributivo | Parcialmente | Totalmente

Cotador Simplificado:





Chegou o Vida Convenção
Coletiva da MetLife.

Bora cotar?

(11) 5028-1003



Campanhas vigentes:



**Raspou,
GANHOU!**

Vendeu, raspou e ganhou prêmios incríveis!



 **MetLife**

PERÍODO 01/02 a 31/12

PRODUTO Vida PME Global e Flex

MECÂNICA

Corretor Inativo: 1ª apólice vendida em 2026 pelo corretor Special recebe +10% de Comissão Extra Vitalícia!

EXEMPLO

100% AG + 20% Comissão

→ 100% AG + 30% Comissão

JORNADA

Antes de transmitir, solicitar os 10% adicionais ao seu Executivo.

CAMPANHAS METLIFE

 MAIS VENDAS, MAIS BENEFÍCIOS PARA VOCÊ!



CAMPANHA VIDA

100%

DE AG EXTRA!



NAS VENDAS DE
25 a 500
VIDAS



DE
01/02 a
31/08/2026



VÁLIDO PARA OS PRODUTOS
GLOBAL, FLEX E CCT.

CAMPANHA DENTAL

200%

DE AG EXTRA!



OU ISENÇÃO NA FATURA DO CLIENTE
NAS CONTAS A PARTIR DE 100 VIDAS.



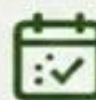
PRODUTOS PME
DE 100 A 249
VIDAS



PRODUTOS CORPORATE
A PARTIR DE
250 VIDAS



CAMPANHA VÁLIDA PARA
CONTRATOS COTADOS ENTRE
01/02 a 31/08/2026



E IMPLANTADAS ATÉ
31/12/2026

Nosso próximo encontro:

Workshop de produtos vida MetLife

PME • GLOBAL • FLEX



Giselia Duarte
Executiva Comercial MetLife



02 de Setembro



09h30



Via Teams



Uma visão prática e estratégica dos produtos que podem impulsionar suas vendas e fortalecer sua atuação consultiva. Participe e transforme oportunidades em resultados!

Obrigada!

