



NOVOS
TEMPOS,
UM NOVO
OLHAR

O FUTURO  É MAC

MAG

UNIVERSIDADE

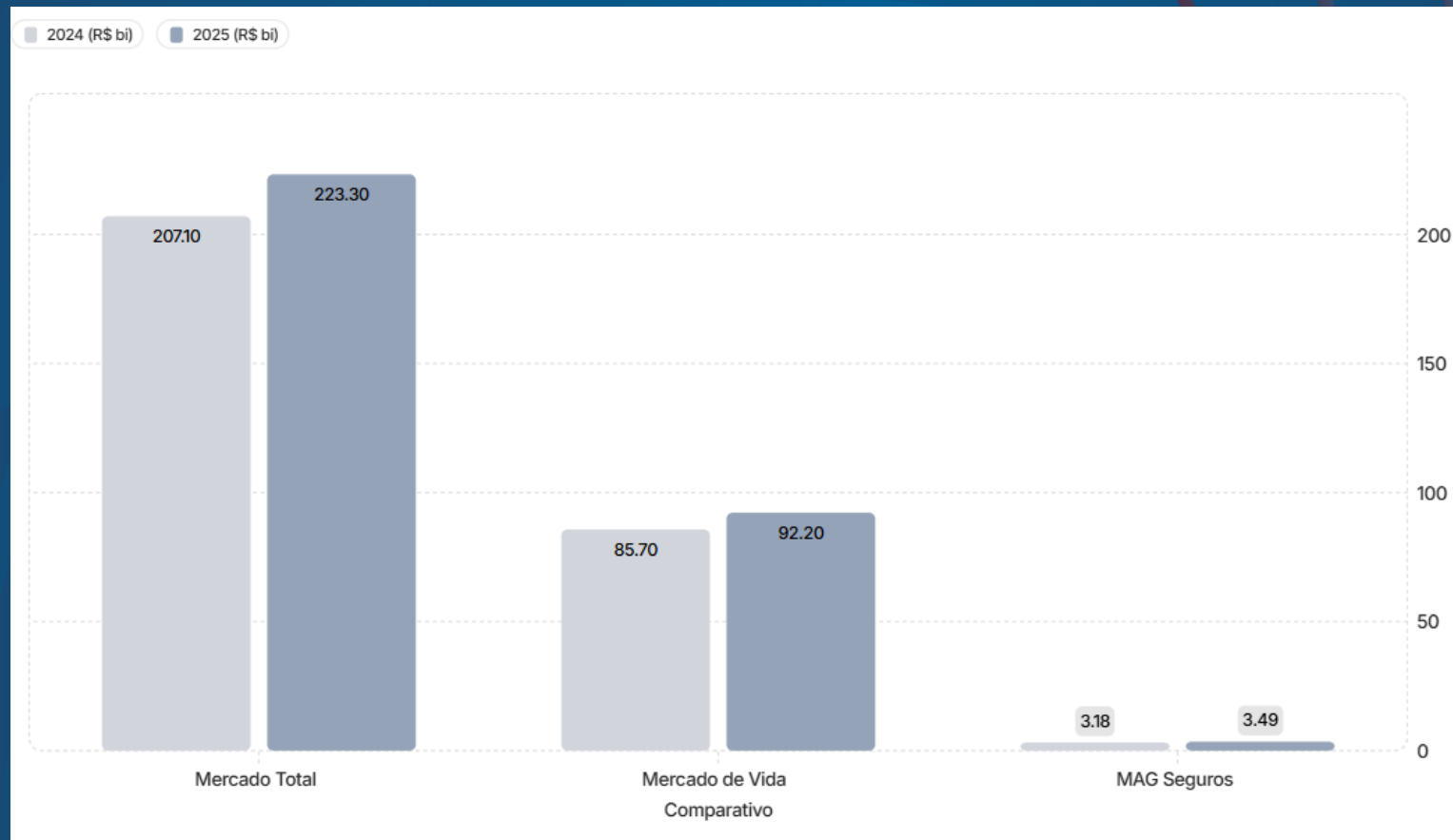
GRUPO MONGERAL  EGON

Como Aumentar a Proteção da Sociedade MAG Seguros



O mercado de seguros (pessoas + danos) cresceu entre 2024 e 2025 de **R\$ 207bi** para **R\$ 223bi**, um avanço de **7,81%**, enquanto o mercado de vida (risco) cresceu de **R\$ 85bi** para **R\$ 92bi**, ou seja **7,58%**

MAG



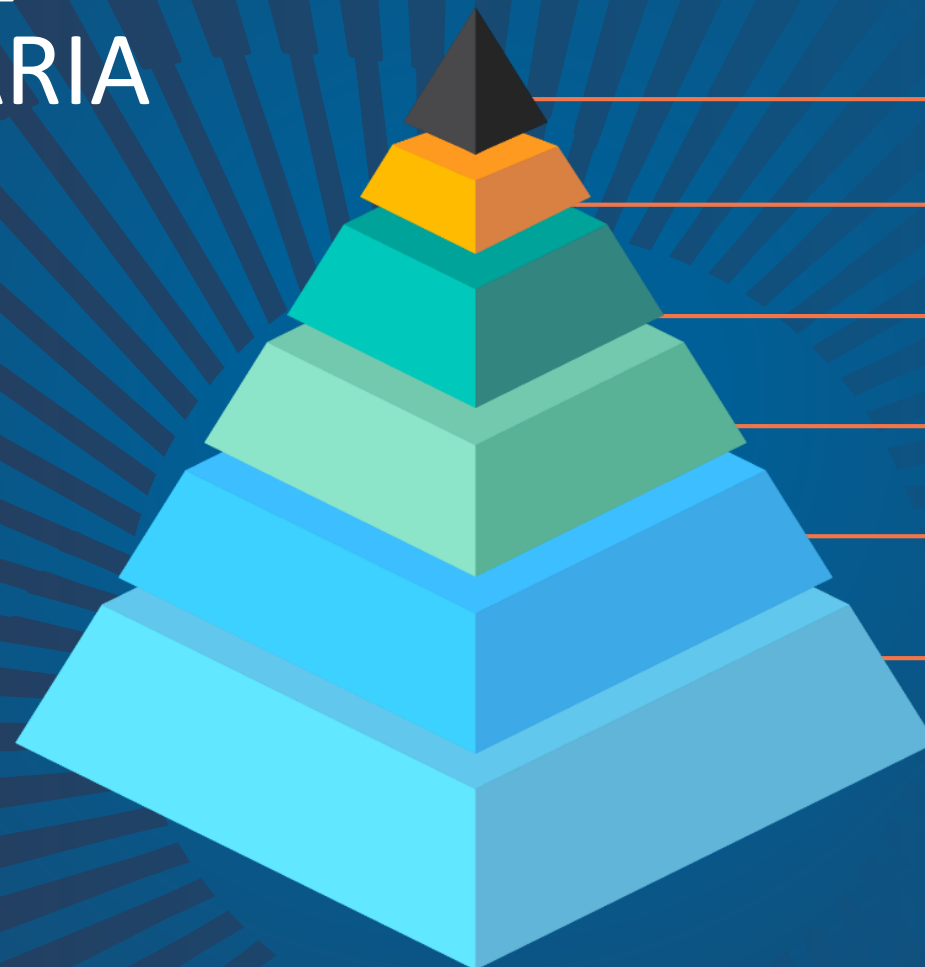
MAG acelera acima da média do mercado

Entre 2024 e 2025, a MAG Seguros cresceu de **R\$ 3.179.920.460,74** para **R\$ 3.485.257.288,94**, um avanço de **9,60%**. Isso é acima do crescimento do mercado total (**7,81%**), mostrando uma expansão bem consistente.

NECESSIDADE PREVIDENCIÁRIA

X

POPULAÇÃO BRASILEIRA



RENDIA INDIVIDUAL MENSAL:

3,2% mais de R\$ 10 mil

3,1% R\$ 7 mil a 10 mil

12,3% R\$ 3,5 mil a 7 mil

18,6% R\$ 2 mil a R\$ 3,5 mil

23,1% R\$ 1,4 mil a R\$ 2 mil

39,7% Renda familiar de até R\$ 1,4 mil

Fonte: PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - Versão Contínua (4º trimestre de 2022). Tamanho da amostra: 478.091 indivíduos. (Pesquisa nacional)

NECESSIDADE PREVIDENCIÁRIA X POPULAÇÃO BRASILEIRA

RENDIA INDIVIDUAL MENSAL:

3,2% mais de R\$ 10 mil

3,1% R\$ 7 mil a 10 mil

12,3% R\$ 3,5 mil a 7 mil

18,6% R\$ 2 mil a R\$ 3,5 mil

23,1% R\$ 1,4 mil a R\$ 2 mil

39,7% Renda familiar de até R\$ 1,4 mil

Seguros e previdência com foco em sucessão patrimonial e de negócios, liquidez e benefícios fiscais.

Planejamento financeiro considerando perfil fiscal e benefícios pagos sob forma de renda ou capital. Proteção financeira contra riscos de morte, invalidez e despesas relacionadas à saúde.

Proteção financeira contra riscos de morte e invalidez. A acumulação de recursos pode ser uma demanda, mas com foco de investimento de longo prazo.

Proteção financeira contra riscos não programáveis de morte e invalidez. Essa parcela da população dificilmente irá procurar produtos para acumulação de recursos.

Fonte: PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - Versão Contínua (4º trimestre de 2022). Tamanho da amostra: 478.091 indivíduos. (Pesquisa nacional)

SOLUÇÕES INDIVIDUAIS

O planejamento financeiro pode ser afetado por muitas variáveis:

COMPOSIÇÃO FAMILIAR

PERFIL

PODER DE COMPRA

PROJETOS DE VIDA

RENDIA

Considerando faixa de **renda**, existem **diferentes soluções** em seguros de vida e previdência privada para **TODOS** os níveis da pirâmide social brasileira.



O Especialista Certo Para Cada Momento



A analogia que transforma a venda

Quando você sente dor no joelho, procura um **ortopedista**, não um clínico geral. A especialização gera confiança, diagnóstico preciso e a solução mais adequada.

Da mesma forma, o **corretor especialista em vida** é o profissional mais preparado para identificar as reais necessidades do cliente e propor as melhores soluções de proteção.

Vender Vida Não É Vender Relógio

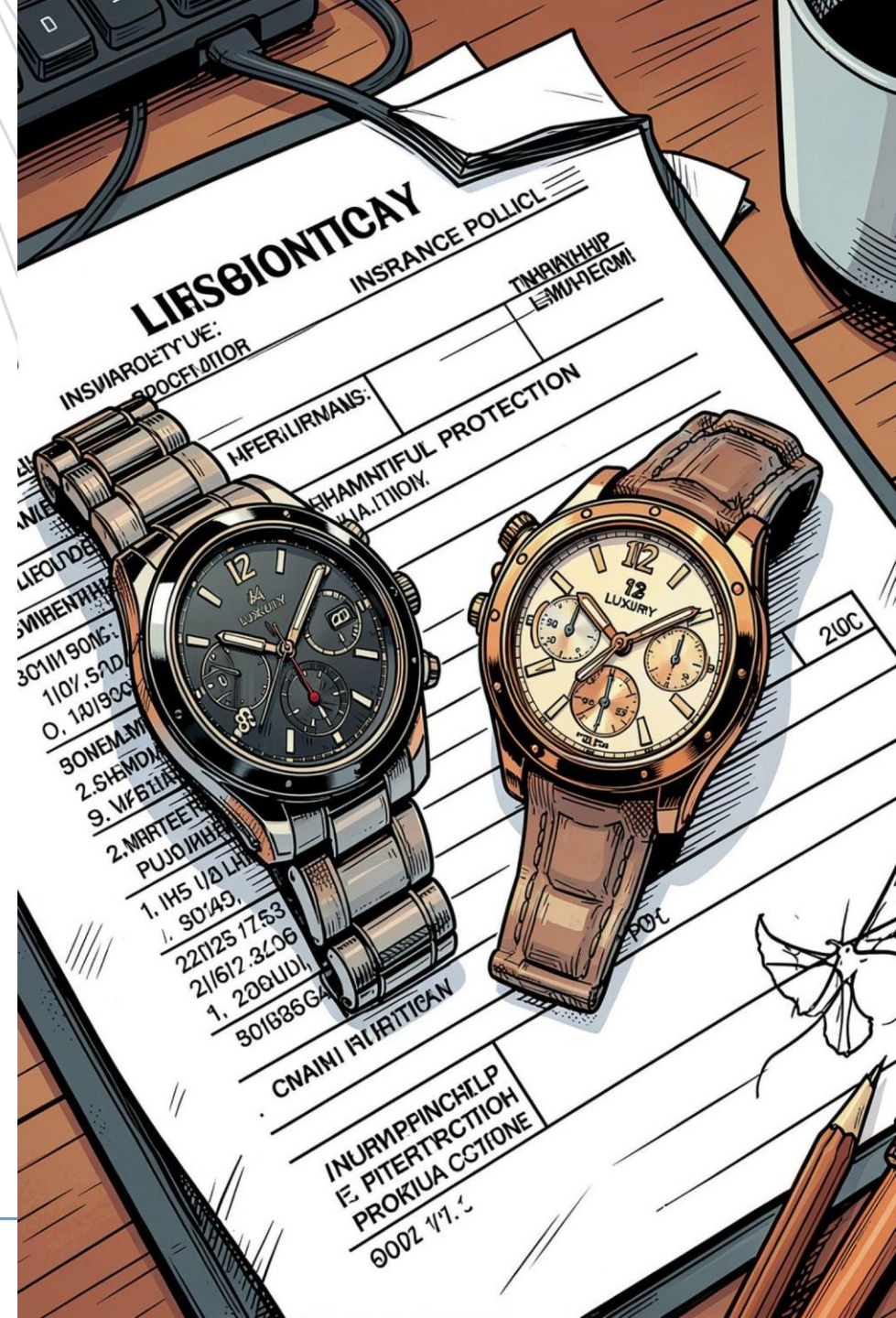
Um relógio é um produto. Seguro de vida é uma **promessa de proteção**. A venda consultiva começa com escuta ativa, diagnóstico das necessidades reais e proposta personalizada, não com catálogo de preços. Pessoas diferentes possuem necessidades diferentes e cabe ao especialista identificar e propor as melhores soluções

✕ Venda de Produto

Foco no preço, features e fechamento rápido

☒ **Venda Consultiva**

Foco na necessidade, na família e no futuro do cliente



QUESTÕES ESSENCIAIS



MORTE

Ter a vida interrompida prematuramente e deixar dependentes.



INVALIDEZ

Comprometer a sua capacidade de gerar renda.



SOBREVIVÊNCIA

Viver além da possibilidade ou do desejo de trabalhar.



BEM-ESTAR (LINHA INVIDA)

Ter recursos para viver melhor e com saúde.

LONGEVIDADE FINANCEIRA

ARQUITETURA DO PORTFÓLIO

MORTE

- Vida Inteira
- Morte Acidental
- Prazo Certo
- Pensão por Morte
- Seguro Resgatável (Private Solutions)
- Seguro Sucessão sem reserva (Private Solutions)
- Seguro Temporário
- Seguro de Assistência Funeral (SAF)
- Whole Life Integral
- Whole Life Dinâmico
- Whole Life Sucessão
- Term Life Sob Medida

INVALIDEZ

- Invalidez Permanente Total por Acidente (IPTA)
- Invalidez Permanente Funcional por Doença (IFPD)
- Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente com Majoração (IPAM)
- Renda por Invalidez

SOBREVIVÊNCIA

- PGBL e VGBL

BEM-ESTAR (LINHA INVIDA)

- Doenças Graves (DG)
- Diárias por Internação Hospitalar (DIH)
- Cirurgias
- Diárias de Incapacidade Temporária (DIT)
- Diárias de Incapacidade Temporária por Acidente (DITA)

O portfólio ainda contempla cobertura Perda de Certificado de Habilitação de Voo (PCHV) e Segurança Exclusiva.

DIFERENCIAIS DO PORTFÓLIO



Produtos
inovadores
e **flexíveis**



Ofertas
individuais, para
grupos, PMEs e
convenções
coletivas



Capitais
segurados
individuais de
até **R\$ 50
milhões**



Soluções
adaptadas para
diferentes
**atividades
profissionais**



Oferta de
serviços para
diferentes
**condições de
saúde**



Aceitação de
pessoas com
até 85 anos

ALGUNS DOS DIFERENCIAIS DA MAG SEGUROS



Especialista em seguros
de vida e previdência



Líder em vendas
individuais



Uma das três empresas
mais longevas do Brasil



Ambiente de inovação
contínua



Mentalidade centrada
no cliente



Proposições de valor
para todos os tipos de
famílias



Presença
nacional



Recrutamento,
treinamento e lealdade
com os corretores de
vida e previdência

GRUPO AEGON EM NÚMEROS

POSIÇÕES DE LIDERANÇA

Nas Américas: Transamerica é líder em anuidades, planos de vida temporários e do tipo *universal life* nos Estados Unidos.

Na Europa: é o 2º maior em previdência corporativa e o 5º maior em seguro de vida individual na Holanda.

Na Ásia: posição de liderança na venda online de seguros na Índia.

Fonte: Resultados 2022



Um dos
20 maiores
grupos seguradores
do mundo

Ativos sob
gestão de cerca
de EUR **874**
bilhões

Presença global:
negócios na
Europa, Ásia e
nas Américas

Fonte: Resultados 2024

NÚMEROS

DA MAG SEGUROS

+ de **7,6**
milhões
vidas seguradas*

+ de **R\$3,5**
bilhões em
Arrecadação*

Crescimento
médio anual (CAGR)
de **14%** nos últimos 10
anos

40
unidades
de negócio

Mais de
7.200
corretores
parceiros*

Capital segurado total
de mais de
R\$ 970
bilhões*

Cerca de
800
parceiros
de negócios
em todo o Brasil

R\$ 795
milhões
em benefícios pagos*

Mais de
1.500
funcionários

Entre as 10
melhores
empresas
para trabalhar
no Brasil

Great Place To Work 2025

A 1ª melhor
empresa
Para trabalhar no
Rio de Janeiro
(GRANDES EMPRESAS)

Great Place To Work 2025

Fonte: Resultados de 2025

* Grupo Segurador Mongeral Aegon + Sicoob
Seguradora

O FUTURO DA PROTEÇÃO COMEÇA
COM QUEM SEMPRE ESTEVE AQUI.

MAG



Pedro Henrique Torres
Santos

<https://www.linkedin.com/in/pedro-torres-santos/>

Telefone: 31-997586506

Email: psantos@mag.com.br

MAG