

POR QUE VIDA?

Samy Hazan - Marítima Seguros
samy@maritima.com.br

19/11/09

VAMOS IMAGINAR...



- Você tem uma máquina de fazer dinheiro em sua casa!
- Essa máquina produz R\$ 5.000,00 líquidos, todos os meses e sem interrupção!
- Em 25 anos serão **R\$ 1.500.000,00!**

Quais são os riscos ou perigos aos quais sua máquina está exposta? O que poderia interromper ou ameaçar essa produção?

VOCÊ É UMA MÁQUINA DE FAZER DINHEIRO!





- **Morte Prematura**
- **Invalidez**
- **Doenças Graves**
- **Velhice**

VAMOS IMAGINAR...



que você morreu
há uma semana e
daqui a 10 minutos
eu terei uma
reunião com a sua
reunião com a sua
viúva na minha
corretora...

?
1

?
2

?
3

- **Eu não acredito em seguro de vida!**
- **Eu não tenho dinheiro agora, estou duro!**
- **Eu já tenho bastante seguro de vida!**

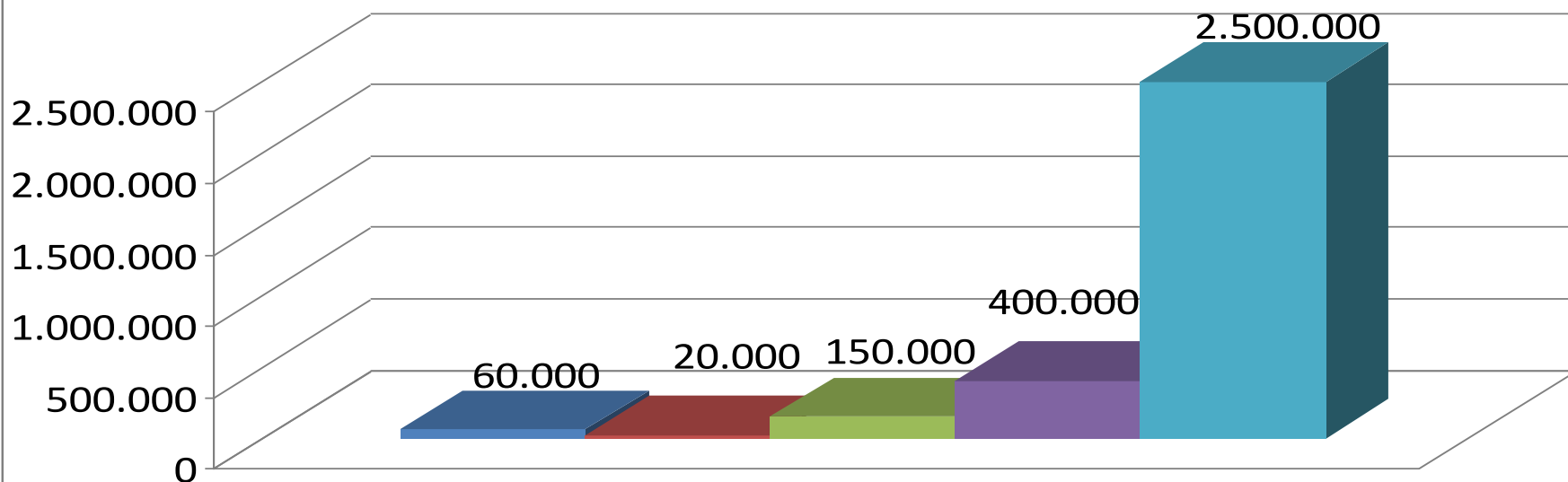


EU JÁ TENHO BASTANTE SEGURO DE VIDA!

Qual o valor da sua casa? Por quanto está assegurada? %	R\$ R\$
Qual o valor de sua fábrica? Por quanto está assegurada? %	R\$ R\$
Qual o valor do seu carro? Por quanto está assegurado? %	R\$ R\$
Qual o valor da sua máquina de fazer dinheiro? Por quanto está segurada? %	R\$ R\$

QUAL O SEU ATIVO DE MAIOR VALOR?

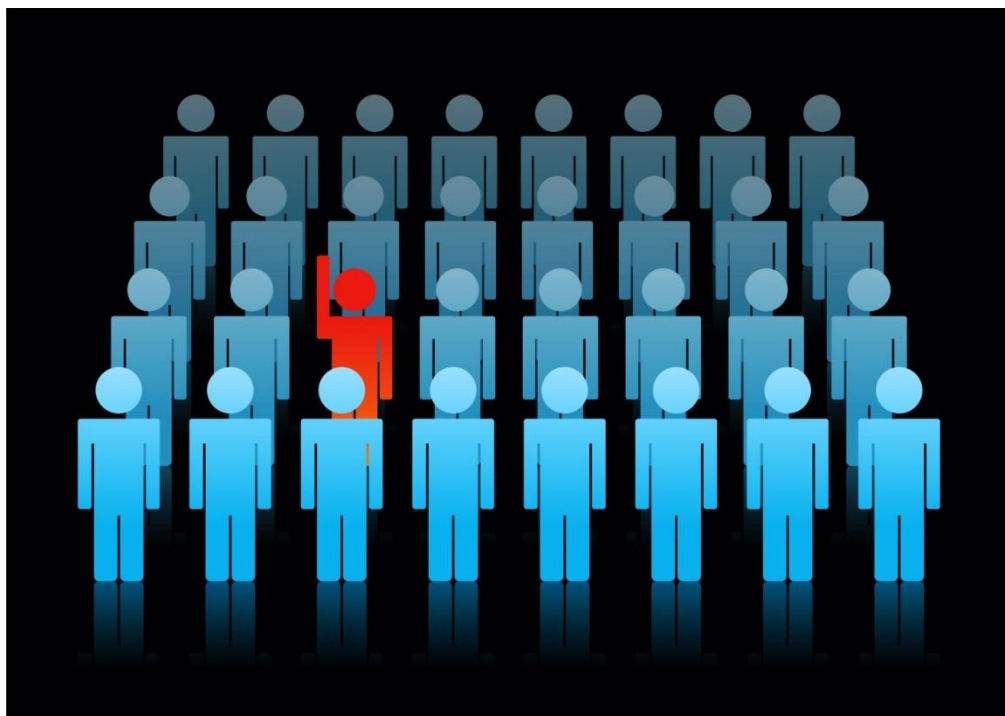
**Homem de 40 anos, renda média anual de R\$100.000,00
Trabalhando até os 65 anos (mais 25 anos)**



AUTO **Poupança** **VGBL** **Gráfica** **Renda Futura**

QUAL O SEU ATIVO DE MAIOR VALOR?

*“As pessoas têm cobertura de seguro de seus bens tangíveis, como suas residências, automóveis, empresas e máquinas – mas o seguro do seu principal bem, daquilo que torna possível a criação de todos esses valores, é muitas vezes negligenciado – **a capacidade da pessoa gerar renda.**”*



**Sua função é fazer
com que as
pessoas se tornem
e permaneçam
financeiramente
independentes.**



A Magia do Seguro de Vida

A MAGIA DO SEGURO DE VIDA!

- Poderia um pai escrever uma carta de amor mais sincera do que uma proposta de seguro de vida?
- Os casais podem até não acreditar no seguro de vida, mas as viúvas e viúvos sempre.
- Alguém sempre paga o seguro de vida, comprando-se ou não; a questão é: quem?
- O seguro de vida não é mais uma obrigação adicional; é o melhor meio de cumprir com as obrigações que você já tem!
- Um universitário sem pai disse: “não me recordo muito bem de meu pai, mas sei que ele sim se recordou de mim.”

COBERTURA DE DOENÇAS GRAVES

PORQUE A RECUPERAÇÃO SERÁ A SUA PRIMEIRA PRIORIDADE!

- **Uma em cada três pessoas desenvolverá algum tipo de câncer ao longo da vida;**
- **Uma em quatro pessoas terá uma doença do coração durante a vida;**
- **50% dos ataques cardíacos acontecem entre pessoas com menos de 65 anos;**
- **1/3 das vítimas de derrames estão abaixo dos 65 anos;**
- **60% dos derrames deixam seqüelas graves.**

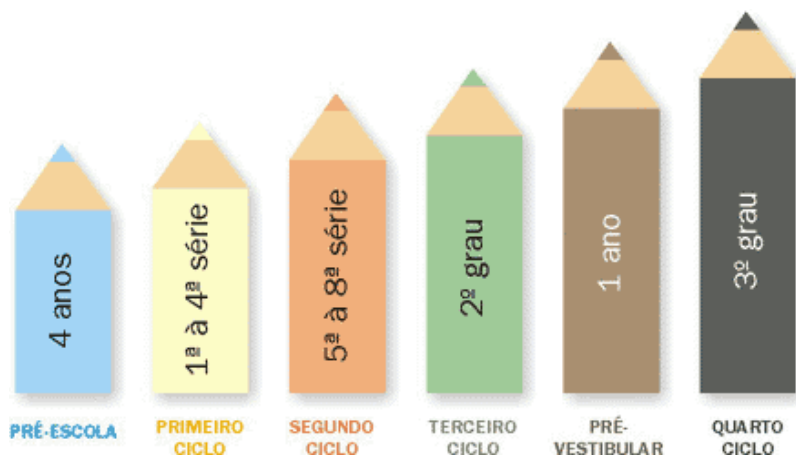
POR QUE DOENÇAS GRAVES?

- **Graças ao avanço da medicina moderna, doenças que eram consideradas terminais, agora possuem grandes chances de recuperação e estabilização;**
- **Entretanto, os avanços médicos que podem salvar uma vida, podem resultar em comprometimento ou falência econômico-financeira de uma pessoa.**

“A medicina pode prolongar a vida, mas não garante a dignidade e independência financeira das pessoas”

Dr. Marius Bernard

GARANTIA EDUCACIONAL



São os fundos que garantirão que nossos filhos tenham oportunidades na vida.

VIDA EM GRUPO, POR QUE CONTRATAR?

DOS 4 PONTOS ABAIXO, ESCOLHA O QUE É MAIS IMPORTANTE PARA VOCE



Aumentar a produtividade e moral dos funcionários da empresa



Pacote de benefícios mais atrativos que o da concorrência (atração de talentos)



**Imagem e relacionamento da empresa com o Público e com seus funcionários.
(Acordo Coletivo de Trabalho)**



Despesa com plano dedutível do IR da empresa.

VOCÊ E O SEU NEGÓCIO:

- **Quais são as suas principais preocupações em relação ao seu negócio?**
- **O que acontecerá com seu negócio se você morrer ou ficar inválido amanhã?**
- **Você alguma vez pensou na sucessão do seu negócio? A empresa tem capital suficiente para o processo de sucessão? Esse capital reflete o valor real do seu negócio?**
- **Qual será o impacto no seu negócio se o seu principal concorrente levar um empregado chave?**
- **O que está fazendo hoje para atrair, manter, compensar e motivar esse executivo chave?**
- **Você poderá se retirar do negócio um dia?**

- **Participar de uma sociedade implica em uma série de problemas que devem ser planejados antecipadamente para evitar dificuldades futuras.**
- **Enquanto os sócios estão bem, existe um equilíbrio na gestão da empresa...**
- **Mas o que aconteceria se um dos sócios falecer prematuramente ou ficar inválido???**
- **A viúva (o) provavelmente entraria no negócio ...**
- **Você gostaria de comprar a participação da viúva?**
- **Mas da onde viria o dinheiro ??**

A PESSOA CHAVE É O EXECUTIVO QUE:

- **Contribui substancialmente ao sucesso do negócio em virtude de seus talentos, experiência, background e/ou conhecimento.**
- **Tem um impacto direto na lucratividade da empresa.**
- **É responsável pelo sucesso do empreendimento ou pela garantia do financiamento do negócio.**



A hand holding a white card with text against a background of a person in a suit. The background is a close-up of a person's hand and arm in a dark suit jacket and a blue striped tie. The hand is holding a white rectangular card with black text. The text on the card is centered and reads: "SE SUA APÓLICE PUDESSE FALAR, O QUE DIRIA?".

**SE SUA APÓLICE
PUDESSE FALAR,
O QUE DIRIA?**

Obrigado!

Samy Hazan - Marítima Seguros
samy@maritima.com.br