
POR QUE VENDER SEGURO DE VIDA?

RAFAEL LEONEL

REDUÇÃO DA FROTA DE AUTO



- NOS PRÓXIMOS 5 ANOS, TEREMOS UMA **REDUÇÃO DE 5.000.000** DE VEÍCULOS DA FROTA SEGURADA.

O consumidor substitui a necessidade do TER pelo USUFRUIR!



CRESCIMENTO DE PRÊMIOS 2016

PESSOAS



4,5%

R\$31,1 Bi

VIDA



5,6%

R\$13 Bi

PRESTAMISTA



6,1%

R\$7,7 Bi

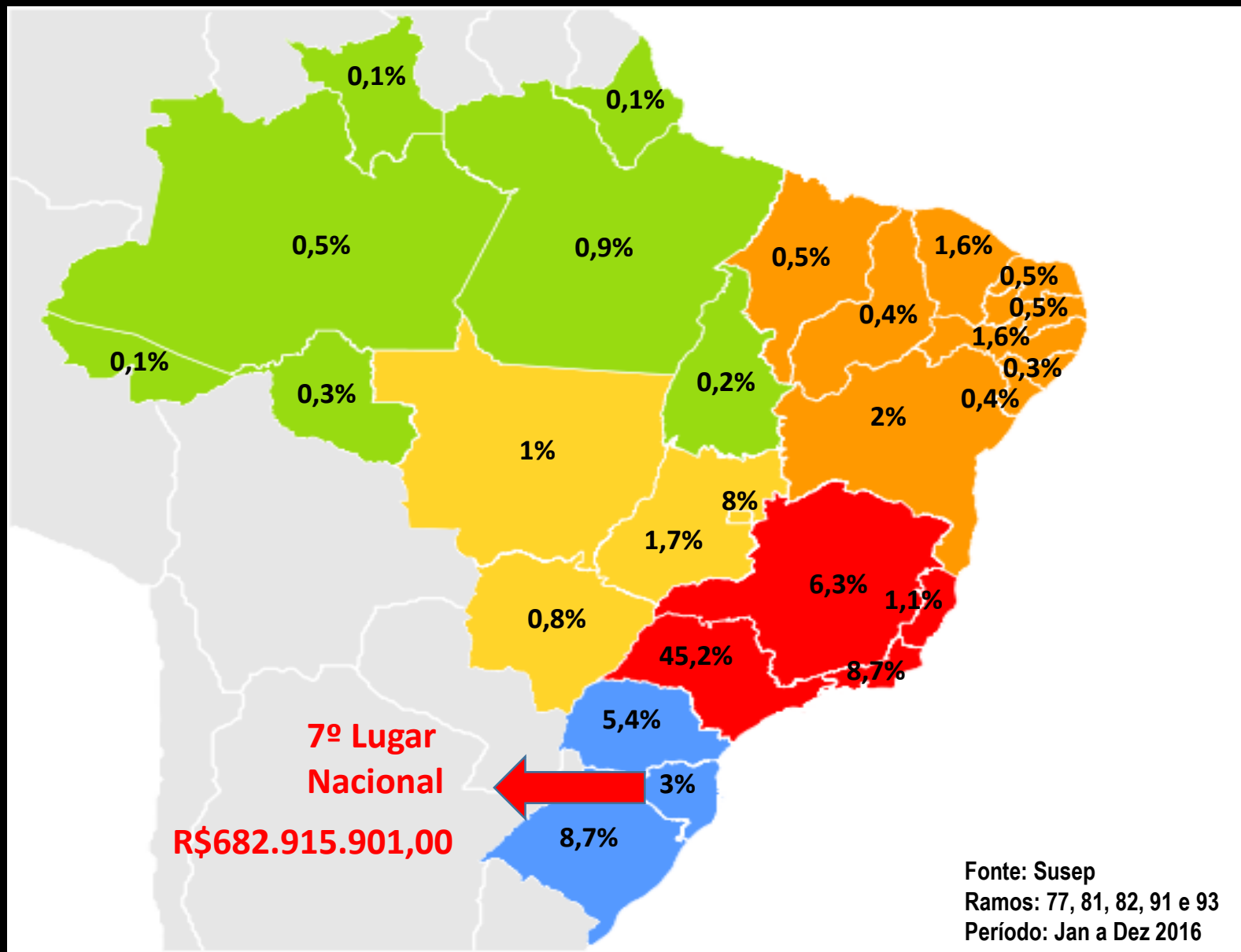
AP



4%

R\$5,2 Bi

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA - 2016



DADOS ESTATÍSTICOS

- NO ANO DE 2016, FORAM PAGOS MAIS DE 346.000 INDENIZAÇÕES DE INVALIDEZ PERMANENTE CAUSADAS EM ACIDENTES DE TRÂNSITO, SEGUNDO DADOS DO SEGURO DPVAT;
- 50% DAS VÍTIMAS POSSUI DE 18 A 34 ANOS;
- SEGUNDO O INCA (INSTITUTO NACIONAL DO CÂNCER), FORAM ESTIMADOS MAIS DE 500.000 NOVOS CASOS DE CÂNCER NO PAÍS – APENAS EM 2016;
- EM UMA PESQUISA DA REVISTA SONHO SEGURO, 41% DOS BRASILEIROS ENTREVISTADOS ACREDITAM TER SOMENTE ATÉ 10% DE CHANCE DE FICAREM SEM RENDA EM FUNÇÃO DE UMA DOENÇA GRAVE OU INVALIDEZ.

DADOS ESTATÍSTICOS

QUANTO INDENIZAMOS DE SEGUROS DE VIDA EM 2016?

R\$6.912.990.697,00 – Brasil

Ramos 77 (Prestamista), 81 (API), 82 (APC), 91 (VI) e 93 (VG).

R\$318.017.461,00 – SC

Ramos 77 (Prestamista), 81 (API), 82 (APC), 91 (VI) e 93 (VG).

R\$117.496.689,00 – Seguros Individuais

Considerando os Ramos 81 (API), 84 (DG) e 91 (VI).

DADOS ESTATÍSTICOS

89%



19%



ALGUNS QUESTIONAMENTOS...

- QUAL A IDADE IDEAL PARA CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA OU ACIDENTES PESSOAIS?
- SERÁ QUE MESMO ANTES DOS 30 ANOS, NÃO SOU MUITO NOVO PARA CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA?



ALGUNS QUESTIONAMENTOS...

NUNCA É **MUITO CEDO** PARA SE PLANEJAR
FINANCEIRAMENTE!!!

COMO O NOME JÁ DIZ, VOCÊ CONTRATA UM **SEGURO DE VIDA**, E NÃO UM SEGURO DE **MORTE**! A MAIORIA DAS COBERTURAS HOJE SÃO VOLTADAS PARA SOBREVIVÊNCIA...

ALGUNS QUESTIONAMENTOS...

- POR QUANTO TEMPO EU CONSEGUIREI ME MANTER FINANCEIRAMENTE, CASO ACONTEÇA UM ACIDENTE OU DIAGNÓSTICO DE UMA DOENÇA GRAVE QUE ME TORNE INCAPAZ DE GERAR RENDA PERMANENTE OU POR UM PERÍODO DA MINHA VIDA?



ALGUNS QUESTIONAMENTOS...

De acordo com uma pesquisa publicada pelo site Sonho Seguro, **72%** dos mais de 11.000 entrevistados no Brasil afirmaram **ter recursos para se manter no máximo 06 meses**, caso percam a capacidade de gerar renda por uma doença grave ou invalidez.

28% disseram **não ter recursos suficientes para se manter por mais de um mês.**

ALGUNS QUESTIONAMENTOS...

- O QUE SEU HISTÓRICO FAMILIAR MOSTRA SOBRE SUA REALIDADE?

DOENÇA GRAVE

INVALIDEZ

ACIDENTE

PERDA DE RENDA

ASPECTOS PARA REFLEXÃO

- Seu segurado recebe ou planeja receber mais do que R\$5.189,82 / mês?



O PARADIGMA DO PREÇO

- UMA DAS RAZÕES DO SEGURADO NÃO CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA OU ACIDENTES PESSOAIS, PARTE DA PREMISSE QUE “É CARO DEMAIS” SEM AO MENOS TER PROCURADO UM **CORRETOR DE SEGUROS!**
- O SEGURO É PERSONALIZADO PARA ATENDER SUAS NECESSIDADES, INCLUSIVE FINANCEIRAS... O SEGURO VAI CABER NO BOLSO DO SEU CLIENTE!



QUAL O PAPEL DO CONSULTOR DE SEGUROS?

Conceitos:

- *Dicionário Aurélio...* "é aquele que dá pareceres acerca de assuntos da sua especialidade. Profissional capaz de diagnosticar e solucionar problemas organizacionais, podendo atuar em alguma área específica de conhecimento, ou desenvolver trabalhos multidisciplinares, de acordo com suas especialidades e competências."
- *Wikipédia...* "é o profissional que, por seu saber, sua experiência, é procurado para dar ou fornecer consultas técnicas ou pareceres, a respeito de assuntos ou matéria dentro de sua especialidade"

BENEFÍCIOS PARA O CONSULTOR DE SEGUROS?

MIX DE CARTEIRA

RENDA COMPLEMENTAR

FACILIDADE E AGILIDADE NA CONTRATAÇÃO

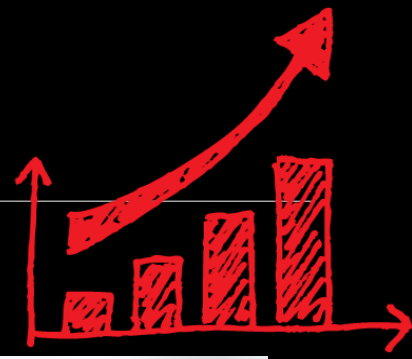
FIDELIZAÇÃO DOS SEGURADOS

LEMBRE-SE DE QUE O SEGURO DE VIDA PODE SIGNIFICAR A CONTINUIDADE DOS NEGÓCIOS COM A FAMÍLIA DO SEGURADO!!!

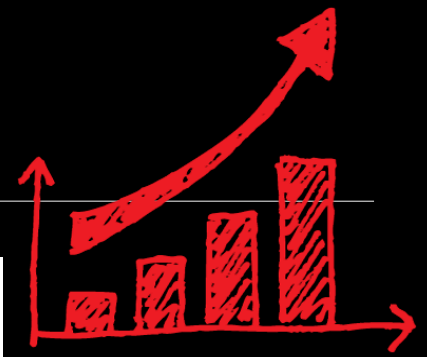
COMO COMEÇAR?



OPORTUNIDADES



METAS TANGÍVEIS



CURTO PRAZO

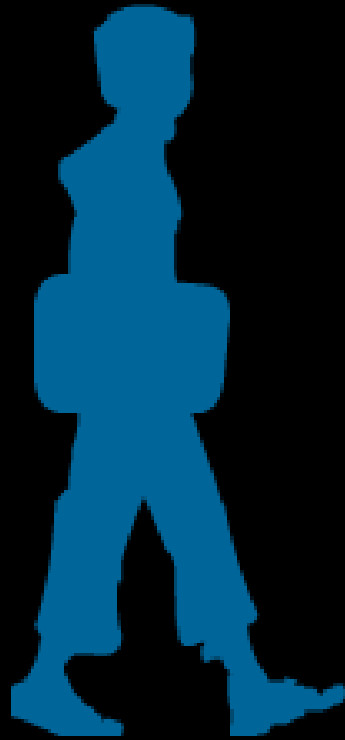
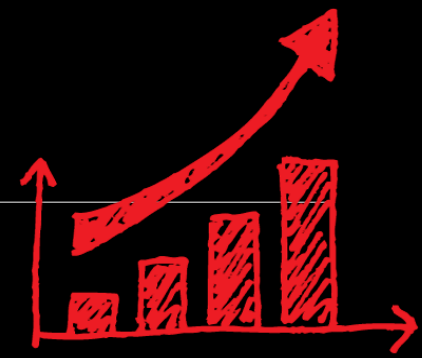
MÉDIO PRAZO

LONGO PRAZO

\$\$\$

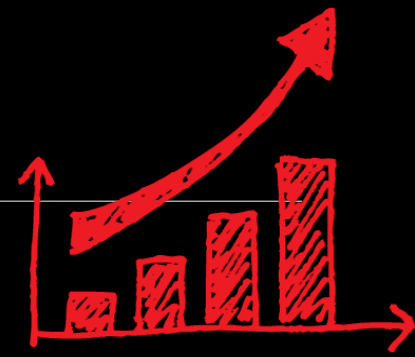


DESAFIE-SE A OFERECER



Desafio
Desafio
Desafio
Desafio
Desafio
Desafio
Desafio
Desafio

SURPREENDA SEU CLIENTE!!!



DICAS DE VENDAS

**Lembre-se de que o seguro de vida é uma
venda totalmente consultiva!!!**



Rafael Leonel

Gerente Comercial Nacional
Seguros de Pessoas - Sancor Seguros
Diretor CVG-PR

Tel.: (44) 3046-5500

Cel.: (44) 99119-4240

E-mail: rleonel@sancorseguros.com

