





OS DESAFIOS DA DISTRIBUIÇÃO DO SEGURO DE VIDA PESSOAS



**ANO QUE VEM VOU CONTRATAR A
MENINA DO VIDA!**





QUEREM ATUAR NESSE MAR REVOLTO?





**O QUE
VOCÊ ESTÁ
BUSCANDO
PARA O
SEU
NEGÓCIO?**



A DIFICULDADE NA CRIAÇÃO DE UMA CULTURA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA

BUSCA PELOS TERMOS SEGURO DE VIDA E EDUCAÇÃO FINANCEIRA EM 2021, 2022 E 2023:

● seguro de vida
Termo de pesquisa

● educação financeira
Termo de pesquisa

+ Adicionar comparação

Brasil ▼

01/01/2020 - 07/08/2023 ▼

Todas as categorias ▼

Pesquisa na Web ▼

Interesse ao longo do tempo ⓘ

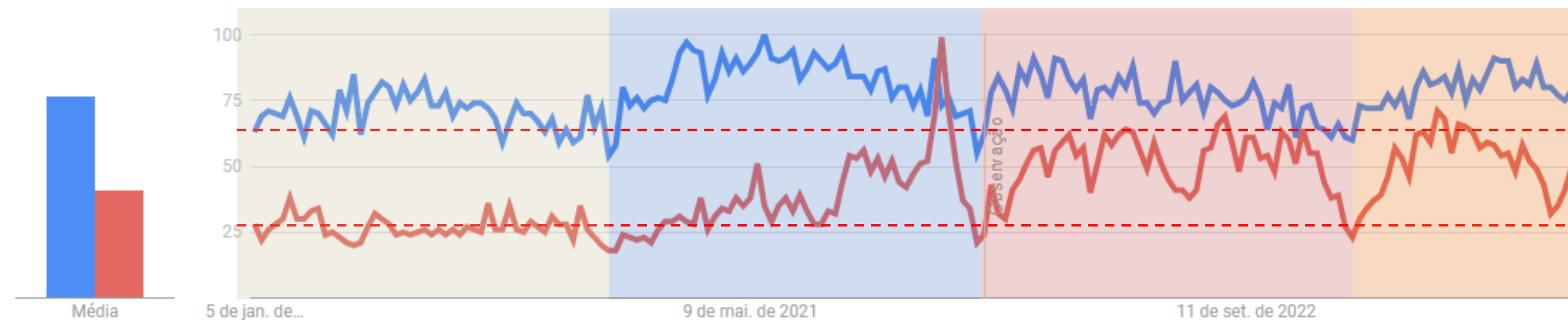


2020

2021

2022

2023



O IMPACTO DA TECNOLOGIA NO SETOR DE SEGUROS.



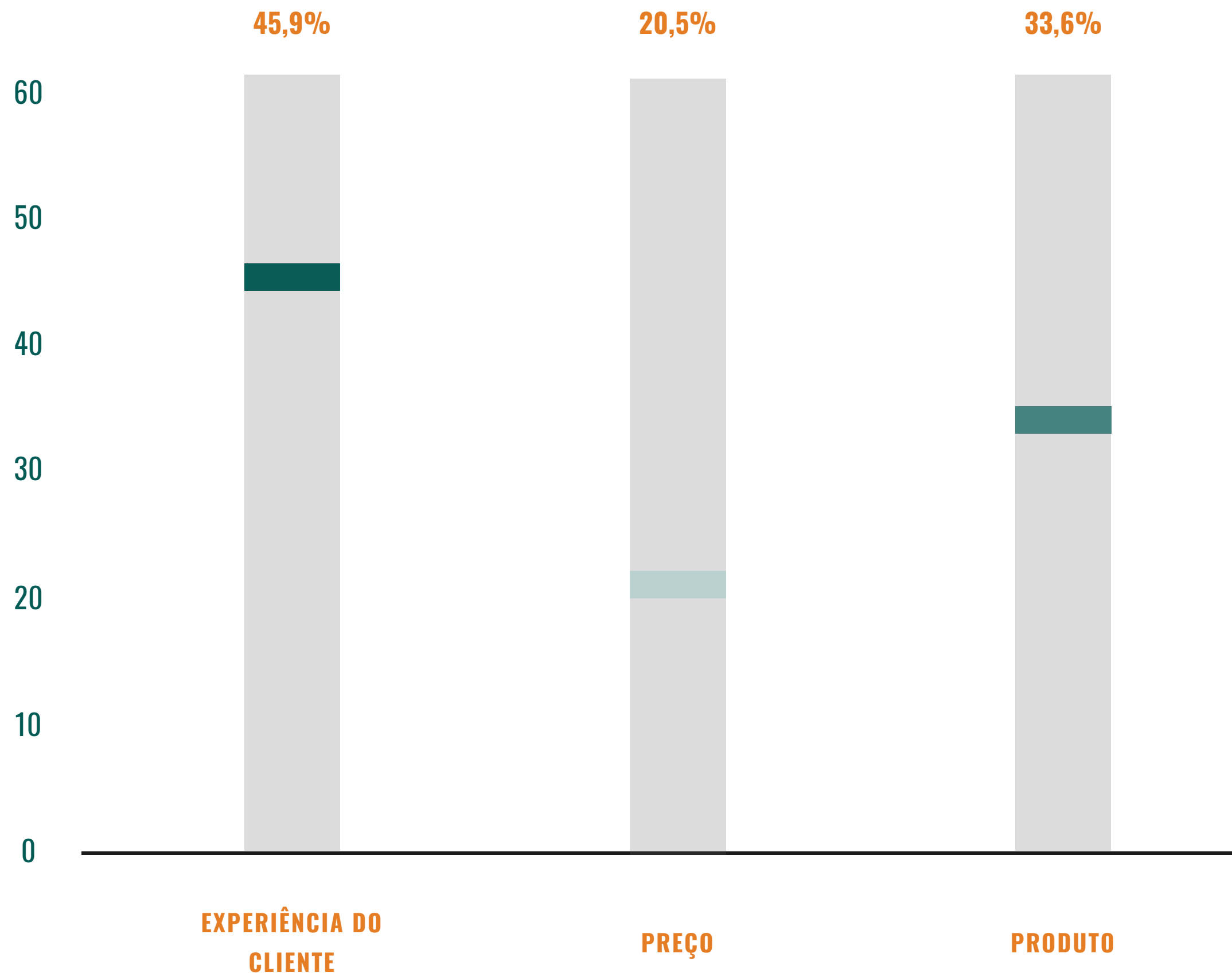


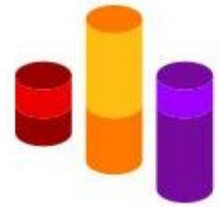
O CORRETOR É O PROTAGONISTA NA RELAÇÃO COM OS CLIENTES.



PRINCIPAL PRIORIDADE DO SEU NEGÓCIO PARA OS PRÓXIMOS 5 ANOS

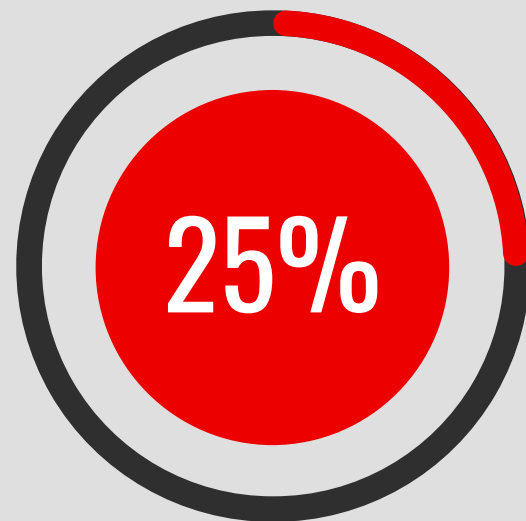
FONTE: SUPEROFFICE, 24/02/2023.



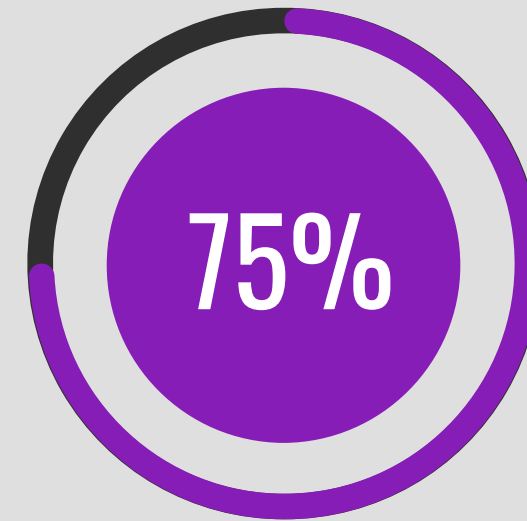


Auto Compara

CONTRATAÇÃO TOTALMENTE
DIGITAL



CONTRATAÇÃO APÓS CONTATO
COM UM CONSULTOR





btg pactual

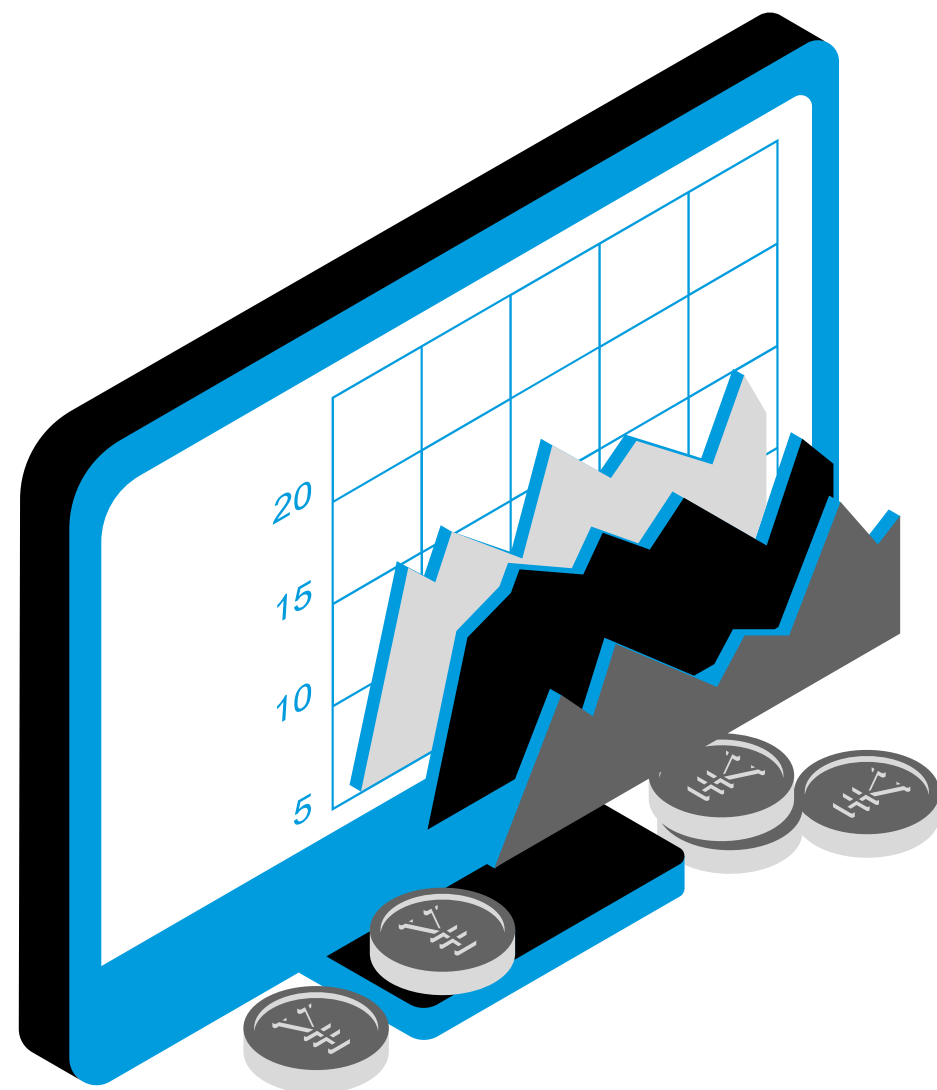
“O BTG também pesquisou o seu cliente e passou a oferecer uma cobertura adicional para o caso de roubo de celular durante a viagem. Este é um tipo de apólice que o cliente faz 100% de forma digital, mas isso não vale para outros tipos, como o **Seguro de Vida**, em que o **BTG ainda exige que o consumidor passe por um consultor**. Isso mesmo, exige. Gabriel Escabin, diretor do banco, explica que este é um seguro mais complexo, muitas vezes envolve planejamento sucessório e se o cliente não entender o que contratou, assim que o seguro encarecer, ele vai cancelar o produto.”

FONTE: VALOR ECONÔMICO, 30/05/2023.



LOCKTON™

UNCOMMONLY INDEPENDENT



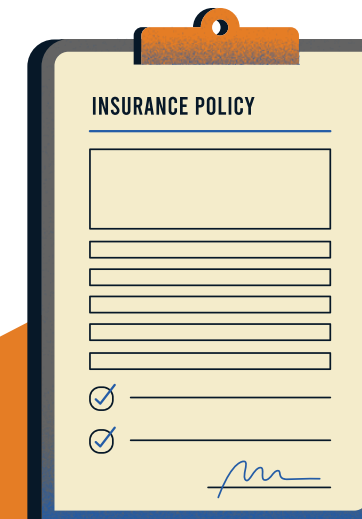
“Conseguindo reduzir o custo de apólices de saúde empresariais entre **10% e 15%**, com a análise de dados é possível identificar desvios dos padrões e fazer uma ação preventiva. A corretora conseguiu observar, analisando os dados de um de seus clientes, que a frequência de procedimentos para a coluna estava muito acima da média. Em pouco tempo, cinco usuários fizeram cirurgia de coluna, totalizando mais de R\$ 1,2 milhão em sinistros.

Os robózinhas foram colocados para funcionar e descobriram, por meio de modelos preditivos, que quase 200 beneficiários do plano em questão tinham risco de ter que fazer em breve uma cirurgia de coluna. Com os dados em mãos, a cliente da Lockton contratou ortopedistas para suas fábricas em São Paulo e Rio de Janeiro, começou a realizar terapias alternativas e conseguiu fazer uso de indicação e realização de cirurgias menos invasivas.”

FONTE: VALOR ECONÔMICO, 30/05/2023.



VIDA EVENTOS



Todo o processo é 100% on-line, com assinatura eletrônica, emissão de apólice em 5 minutos e pode ser contratado em até 60 minutos antes do evento.



“Mais de 83% dos pagamentos são feitos hoje com uso de ferramentas de Inteligência Artificial. Essa iniciativa impactou a estrutura operacional e a cultura corporativa da Companhia. Transbordou ainda um grande benefício para a sociedade: neste caso, a população sorteada – muitas vezes sem acesso a serviços e recursos bancários ou tecnológicos – passou a ser incluída no processo digital da operação, recebendo sua premiação em até 24 horas, em muitos dos casos”

FONTE: SEGS, 21/11/2022.

André Ribeiro, Gerente de Operações de Capitalização CAPEMISA.



O SEGURO DE PESSOAS E A NECESSIDADE DA PROSPECÇÃO CONSULTIVA



**E COMO UTILIZAR A
TECNOLOGIA AO MEU
FAVOR?**



- new chat
- JavaScript Code Example
- Digital Clock in JavaScript
- JavaScript Digital Clock Code

- Clear conversations
- Light mode
- Open in Discord
- Updates & FAQ
- Log out

ChatGPT

Examples

- "Explain quantum computing in simple terms" →
- "Got any creative ideas for a 10 year old's birthday?" →
- "How do I make an HTTP request in Javascript?" →

Capabilities

- Remembers what user said earlier in the conversation
- Allows user to provide follow-up corrections
- Trained to decline inappropriate requests

Limitations

- May occasionally generate incorrect information
- May occasionally produce harmful instructions or biased content
- Limited knowledge of world and events after 2021

Pitch Seguro de Vida

July 5, 2023



Por favor, crie um breve discurso para uma ligação em que você precisa marcar uma visita com um médico para discutir proteção financeira. O objetivo da ligação é agendar o encontro, não vender um seguro de vida ou mencionar explicitamente o seguro. No entanto, o discurso deve ser persuasivo e despertar a curiosidade do médico. Você pode falar sobre a importância de se proteger financeiramente, mas evite mencionar o termo 'seguro'. Certifique-se também de oferecer opções de datas e horários para o médico durante o encerramento da ligação e de utilizar gatilhos mentais em sua construção."



Claro! Aqui está um breve discurso que você pode usar para marcar uma visita com um médico, abordando a proteção financeira de forma persuasiva, sem mencionar explicitamente o seguro:

"Olá, Dr./Dra. [Nome do Médico],

Espero que esteja bem. Meu nome é [Seu Nome] e trabalho com um grupo de profissionais dedicados a ajudar médicos a alcançarem estabilidade financeira e tranquilidade para o futuro. Gostaria de compartilhar com o(a) senhor(a) algumas estratégias eficazes que podem fortalecer sua segurança financeira e proteger seu patrimônio.

Como médico, tenho certeza de que é consciente da importância de cuidar não apenas da saúde de seus pacientes, mas também de si mesmo(a) e de sua família. Infelizmente, muitos profissionais de saúde negligenciam a proteção financeira, deixando-se vulneráveis a imprevistos que podem impactar sua estabilidade e a de seus entes queridos.

Durante nossa conversa, podemos explorar formas inovadoras de garantir sua estabilidade financeira, criar um plano personalizado que se adapte às suas necessidades e, o melhor de tudo, proporcionar-lhe tranquilidade para que possa se concentrar plenamente em sua carreira e em aproveitar a vida ao máximo.

Compartilharei estratégias práticas e soluções financeiras inteligentes que podem ajudá-lo(a) a minimizar riscos e maximizar oportunidades. Nossa abordagem exclusiva considera fatores específicos relacionados à sua profissão e aos desafios financeiros enfrentados pelos médicos hoje em dia.

Seria um prazer agendar um encontro pessoalmente em seu consultório para que eu possa compartilhar mais informações e discutir como essas estratégias podem se aplicar especificamente a você. Também posso oferecer a opção de uma videochamada, caso seja mais conveniente para sua agenda.

Para facilitar a marcação do encontro, gostaria de lhe oferecer algumas opções de datas e horários disponíveis. Podemos nos encontrar nos dias [data] ou [data], durante a manhã ou à tarde, de acordo com sua preferência. Ficarei feliz em ajustar meu horário para acomodar sua agenda ocupada.

Acredito que nossa conversa será valiosa para você e poderá abrir caminhos para garantir seu futuro financeiro. aguardo ansiosamente a confirmação do melhor dia e horário para nossa visita.

Aproveito para destacar que a proteção financeira é uma decisão sábia e responsável, e muitos médicos estão encontrando paz de espírito ao implementar essas estratégias. Não perca a oportunidade de explorar como isso pode beneficiar você.

Agradeço antecipadamente pelo seu tempo, Dr./Dra. [Nome do Médico]. aguardo com expectativa a oportunidade de discutir essas importantes questões com você e ajudá-lo(a) a alcançar a segurança financeira que merece.

Atenciosamente,
[Seu Nome]"

Lembre-se de adaptar o discurso ao seu estilo pessoal e às necessidades específicas do médico que você está contatando. Boa sorte na ligação!

[Continue this conversation](#)

Roteiro Vídeo Médico

July 5, 2023



Crie uma fala sobre a importância do seguro de vida para um médico. Mas não fale de seguro de vida de forma direta, fale sobre proteção financeira em vida. Essa fala precisa ter até 500 caracteres, incluindo espaços e pontuação.



Como médico, sua missão é cuidar da saúde e bem-estar das pessoas. Mas e quanto à sua própria proteção financeira? Afinal, imprevistos podem acontecer. Garantir uma sólida base financeira é essencial para enfrentar desafios, manter a estabilidade e proteger sua família. Pense em sua segurança financeira como um tratamento preventivo para uma vida próspera e tranquila.



Perfeito, agora mais uma versão.



Como médico, você dedica sua vida a cuidar dos outros. Mas e quanto a você mesmo? A proteção financeira é como um escudo invisível, que garante sua tranquilidade mesmo em momentos difíceis. É o antídoto para imprevistos, permitindo que você continue a fazer o que ama sem preocupações. Cuide da sua saúde financeira, pois ela é tão vital quanto a saúde dos seus pacientes.

[Continue this conversation](#)

[+ Create now](#)[Home](#)[My project](#)[Upgrade](#)[Help center](#)

new creative video



16:9

Virtual oral characters

All

US&EURO

Asian

JP&KR

SEA

India

Middle East

Africa



* Language type

Portuguese (Brazil) - 葡萄牙语 (巴西)

* Character tone

Francisca - Female

Language style

calm-平静的

* Text content

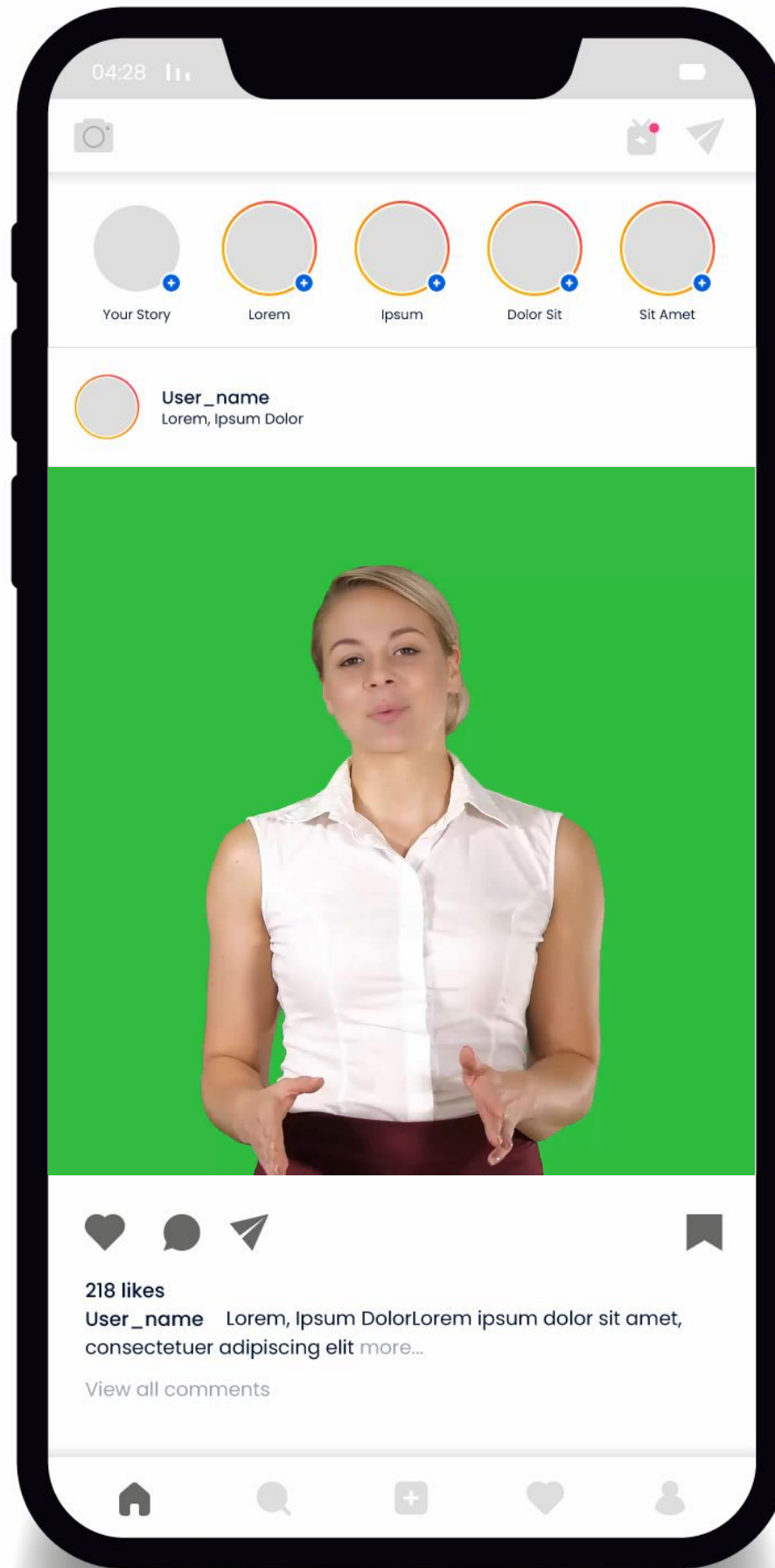
AI copywriting

Como médico, você dedica sua vida a cuidar dos outros. Mas também é importante cuidar de você mesmo. A proteção financeira é como um escudo invisível, que garante sua tranquilidade mesmo em momentos difíceis. É o antídoto para imprevistos, permitindo que você continue a fazer o que mais ama sem preocupações. Cuide da sua saúde financeira, pois ela é tão vital quanto a saúde de seus pacientes.

Increase interval

394 / 800

Audition



👋 Olá Thiago , sou seu parceiro de design de IA. O que você gostaria de criar hoje?



Parece bom! Sobre o que você gostaria que fosse a apresentação ?

Dica: você pode inserir seu próprio tópico ou usar uma de nossas sugestões para começar rapidamente.

Seguro de Pessoas: Uma proteção para sua saúde financeira.



1/300

Seguro de Pessoas: Uma proteção para sua saúde financeira.? Sounds interesting!

Let me come up with a few ideas

Seguro de Pessoas: Uma proteção para sua saúde financeira.



1/300

Seguro de Pessoas: Uma proteção para sua saúde financeira.? Sounds interesting!
Let me come up with a few ideas...

Aqui está um esboço para você. O que você acha?

Você pode editar este esboço ou continuar como está:

Português

- Introdução
- O que é Seguro de Pessoas?
- Tipos de seguros disponíveis
- Por que contratar um Seguro de Pessoas?
- Coberturas adicionais
- Como contratar um Seguro de Pessoas
- Conclusão e considerações finais

Tente novamente

Continuar →

40

Soluta nobis est



Lorem ipsum dolor

- 1 Nam libero tempore
- 2 Sapi ente delectus
- 3 Consectetur adipiscing
- 4 Ac elit consequat

Lorem ipsum Dolor sit

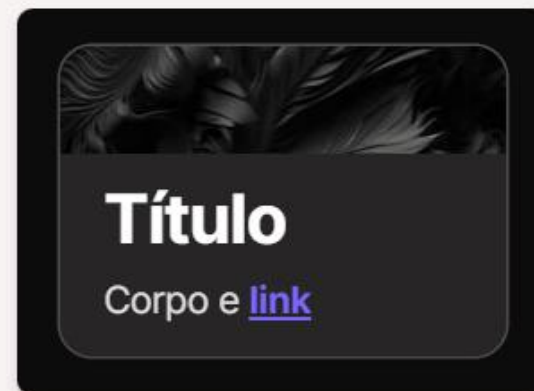
Et harum quidem rerum facilis est et expedita distinctio. Nam libero tempore, cum soluta nobis est eligendi optio cumque nihil impedit quo minus id quod maxime placeat facere possimus, omnis voluptas assumenda

Escolha um tema

Enquanto eu começo, escolha um tema.
Dica: você pode personalizar fontes e cores posteriormente.



Padrão (leve)



Padrão (escuro)



Título



Título

🎲 Surpreenda-me

Continuar →

Seguro de Pessoas: Proteja sua saúde financeira.

O Seguro de Pessoas é uma forma de proteger o seu bem mais valioso: a saúde de sua família. Entenda como funciona e quais os benefícios.



O que é Seguro de Pessoas?



Cobertura e proteção

Seguro de Pessoas é um contrato que garante o pagamento de indenização em caso de doença, invalidez ou morte do segurado.



Proteção familiar

Além do segurado, podem ser incluídos cônjuges, filhos e dependentes econômicos.



Atendimento personalizado

Algumas seguradoras oferecem serviços de assistência médica para consultas e tratamentos.

Tipos de seguros disponíveis

Seguro de Vida

Oferece cobertura para morte natural ou acidental, invalidez e doenças graves.

Seguro Saúde

Cobre despesas médicas, hospitalares e odontológicas, além de oferecer assistência em caso de emergências.

Seguro Funeral

Garante o pagamento das despesas com o funeral do segurado e auxilia a família em um momento tão difícil.

Por que contratar um Seguro de Pessoas?

1

Prevenção é a chave

O Seguro de Pessoas ajuda a prevenir problemas financeiros decorrentes de imprevistos relacionados à saúde.

2

Tranquilidade e segurança

Com a proteção do Seguro de Pessoas, você e sua família podem viver com tranquilidade sem precisar se preocupar com o futuro.

3

Proteção para todos

Com diferentes tipos de seguros disponíveis, é possível proteger todas as pessoas que você ama e garantir a segurança financeira daqueles que dependem de você.

Coberturas adicionais



Cobertura para gestantes

Muitos dos seguros de pessoas incluem coberturas para as mulheres em caso de gestação.



Cobertura para acidentes

Algumas seguradoras oferecem cobertura para acidentes e lesões decorrentes de práticas esportivas.



Cobertura para idosos

Os seguros de pessoas também oferecem coberturas para idosos, com preços especiais e serviços diferenciados.



Como contratar um Seguro de Pessoas?

Escolha uma seguradora confiável

Pesquise e compare propostas de diferentes seguradoras para encontrar aquela que melhor atende suas necessidades.

Analise as coberturas oferecidas

Leia com atenção as cláusulas e coberturas oferecidas por cada seguradora e escolha aquela que melhor atende suas necessidades.

Entre em contato e faça a contratação

Entre em contato com a seguradora escolhida, tire suas dúvidas e faça a contratação do seguro.

Conclusão e considerações finais

1 Segurança financeira para você e sua família

O Seguro de Pessoas é uma forma de se precaver contra imprevistos financeiros em caso de doenças e acidentes.

2 Proteção para todos os momentos da vida

Com diferentes tipos de seguros disponíveis, é possível proteger toda a sua família em todas as fases da vida.

3 Tranquilidade e segurança para viver melhor

Com a proteção do Seguro de Pessoas, você pode viver tranquilamente e com segurança, sabendo que está protegido contra os imprevistos da vida.





CAPEMISA E CORRETOR: JUNTOS NESSE DESAFIO!

Insurance Policy

The objectives will be based on how you gain sales by acquiring and keeping customers. A marketing strategy helps on making good messages with the right twist of marketing approaches in order to have a good outcome of your sales and marketing activities. It is a process to allow an organization to focus resources on the greatest opportunities to increase sales and achieve the company's target. Marketing strategy's goal is to increase sales and achieve advantage over other competitors. It includes short term and long term activities of marketing that has to do with the analysis of a company's situation and contribute to it's objectives. Putting your strategy into action is how your marketing plan should work. Marketing budgets will be set, at the same time it will also show you how you're going to work with your targets, it maybe through networking, advertising etc.

ing the perfect timing with your activities to fit your customers buying cycles will help you saving money and maximizing sales. The marketing should be innovative. It should have the details on how your sales are followed up and the activities your doing to develop your offers. ing is defined as the process of coming up or making a unique name or design for a certain product. Having a good brand strategy allows to have a major advantage in gaining a large increase in your market competitions. Your brand tells your costumers what they can have or from the products and services you offer. Are you innovative or are you the experienced type? or do you offer a high-cost, high-quality or a low-cost, high-value products? It's impossible to be both. You should consider on thinking what your costumers need you to be. Your main foundation of your brand. All the promotional materials should be connected with your logo to communicate with your customers. Brand messages are delivered and planned based on the questions how, what, when, to whom and where your brand strategy is. Advertising, visual communication and distribution channels are parts of brand strategy.

ategy of branding you have should be consistent, because it leads to a strong brand equity. Branding is defined as the process of coming with a unique name or design for a certain product. The strategy of branding you have should be consistent, because it leads to a strong brand equity. The objectives will be based on how you gain sales by acquiring and keeping customers. A marketing strategy helps on making good messages with the right twist of marketing approaches in order to have a good outcome of your sales and marketing activities. It is a process to allow an organization to focus resources on the greatest opportunities to increase sales and achieve the company's target. Marketing strategy's goal is to increase sales and achieve advantage over other competitors. It includes short term and long term activities of marketing that has to do with the analysis of a company's situation and contribute to it's objectives. Putting your strategy into action is how your marketing plan should work. Marketing budgets will be set, at the same time it will also show you how you're going to work with your targets, it maybe through networking, advertising etc. Having the perfect timing with your activities to fit your buying cycles will help you saving money and maximizing sales. The marketing plan should be innovative. It should have the details on how your sales are followed up and the activities your doing to develop your offers.

erment should be measured regularly and assessed in order for you to know what's beneficial and what is not. This will help you set your strategy into action is how your marketing plan should work. Marketing budgets will be set, at the same time it will also show you going to work with your targets, it maybe through networking, advertising etc. Having the perfect timing with your activities to fit your buying cycles will help you saving money and maximizing sales. The marketing plan should be innovative. It should have the details on how your sales are followed up and the activities your doing to develop your offers.

Signature 1

Signature 2

O SEGURO É IMPOSTO!



SEGURO DE VIDA?



NÃO QUERO OUVIR FALAR NISSO!



PROSPECÇÃO CONSULTIVA



INVISTA SUA ENERGIA NAQUILO QUE LHE TRAZ RESULTADOS

O SEGURO DE PESSOAS CRESCEU, EM 2022,

**15,10% EM TODO O
BRASIL.**

FONTE: SÍNTESE MENSAL – SUSEP – DEZEMBRO/2022

**SEGURO DE
RENDA:**

**Solução de
Proteção e
Segurança**

**Financeira para
seus Clientes.**



MOTOR DA ECONOMIA

Pequenos negócios aceleram emprego e PIB do Brasil

PEQUENAS EMPRESAS REPRESENTAM

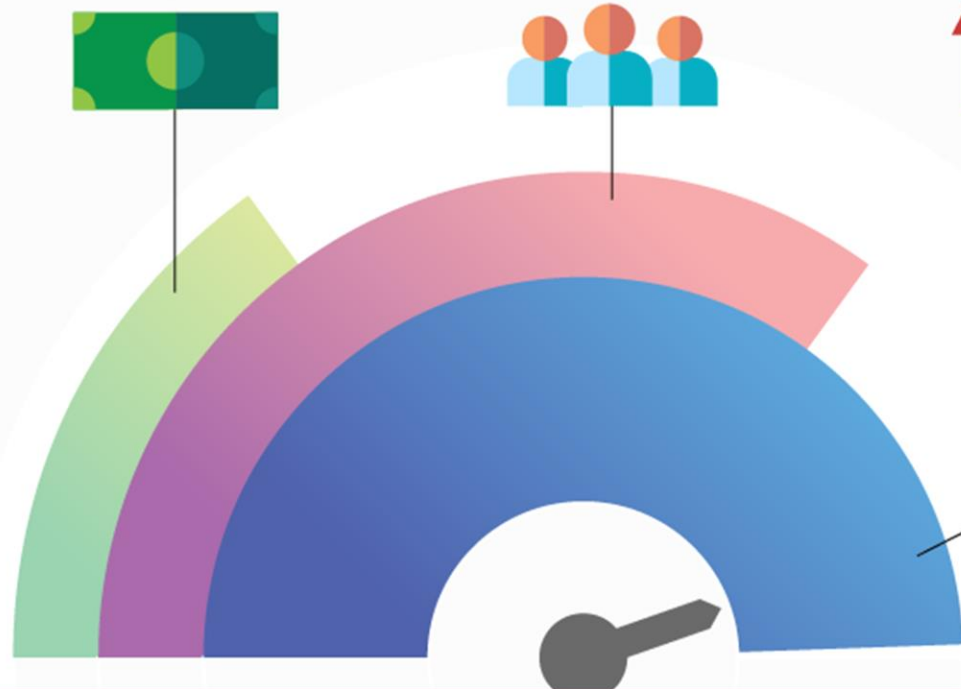
30%
do PIB
do país



72%
dos empregos
criados no 1º sem. de 2022



99%
de todas as empresas
do Brasil



Total de pequenos negócios no Brasil

18,5 milhões



11,5 milhões

MEI

(Receita bruta anual de até R\$ 81 mil)

6 milhões

ME

(Receita bruta anual de até R\$ 360 mil, exceto os MEI)

1 milhão

EPP

(Receita bruta anual de R\$ 360 mil a R\$ 4,8 milhões)

FONTE: SEBRAE, 10/2022.



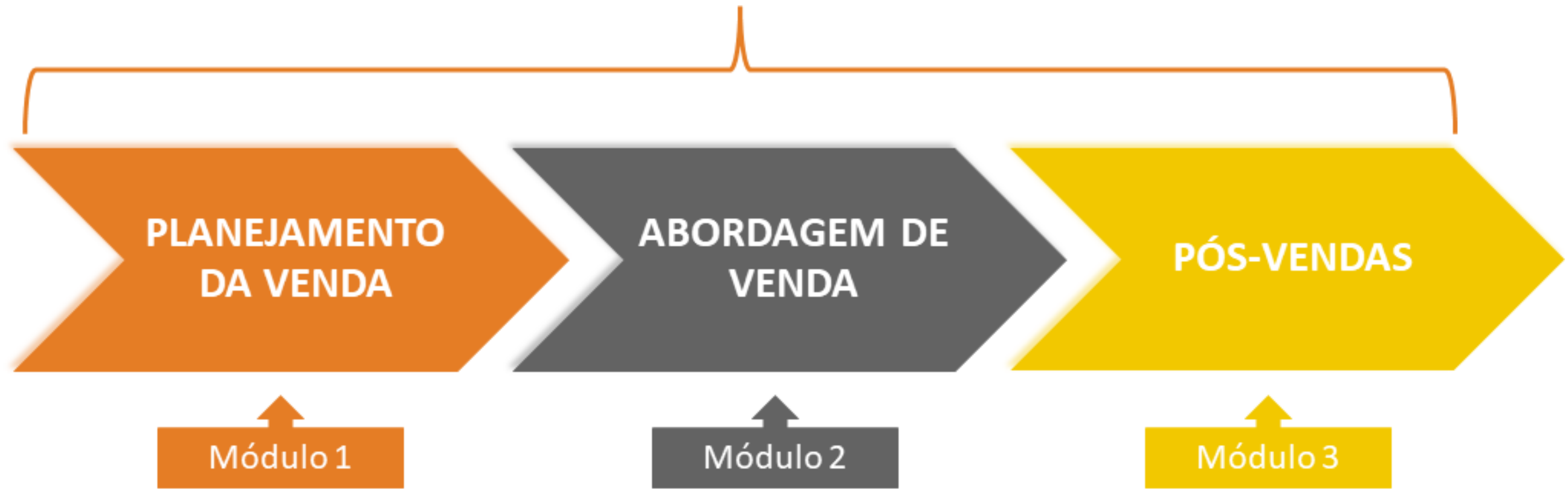
Oceano
Azul

 **CAPEMISA**
SEGURADORA



MAS COMO PESCAR NESSE OCEANO AZUL?

PROCESSO DE VENDAS CAPEMISA



UM PROCESSO DE VENDA CONSULTIVA ESTRUTURADO

CONHEÇA O PROCESSO DE VENDAS CAPEMISA

Escaneie o QR Code abaixo ou acesse: www.is.gd/capemisa



CQCS / VALOR
ECONÔMICO



SUPEROFFICE



SEGS



DEMAIS FONTES UTILIZADAS NA APRESENTAÇÃO



OBRIGADO!

Fabio Lessa

fabio.lessa@capemisa.com.br

(21) 9.9630-1529



especialista **PME**

capemisa.com.br  /company/capemisa_seguradora

 /capemisa.seguradora  @capemisaseguradora

4000-1130 (Capitais e regiões metropolitanas)

0800 723 3030 (Demais localidades)