



O Despertar pela
necessidade do
**seguro de vida &
Objeções**

ICATU

A origem da palavra **SEGURO**?

Vem do latim SECURUS:

SE (afastar) **CURUS** (medo, perigo)

Pequenos investimentos hoje podem fazer uma grande diferença no futuro, afastando o perigo ou desequilíbrio financeiro diante de um evento inesperado ou incontrolável.

“Uma pessoa inteligente resolve um problema, um **sábio** o previne”

Albert Einstein



Estratégia Financeira

BEM SUCEDIDA



Enjoy

CONQUISTAS

Independência financeira



Savings

ACUMULAÇÃO

Fundos de Previdência • Investimentos pessoais



Insurance

GERENCIAMENTO DE RISCO

Seguro de vida • Seguro invalidez • Seguro de perda de renda



Work

TRABALHO

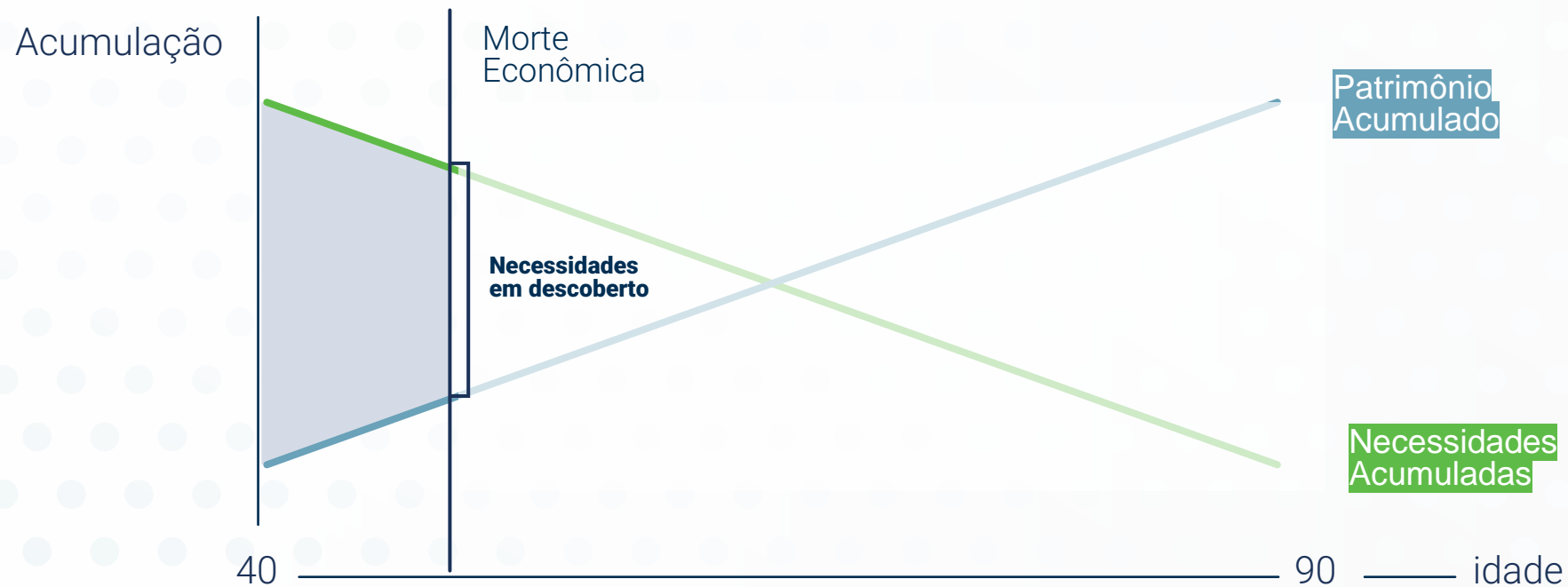
Renda



LINHA DA VIDA PATRIMÔNIO E NECESSIDADES

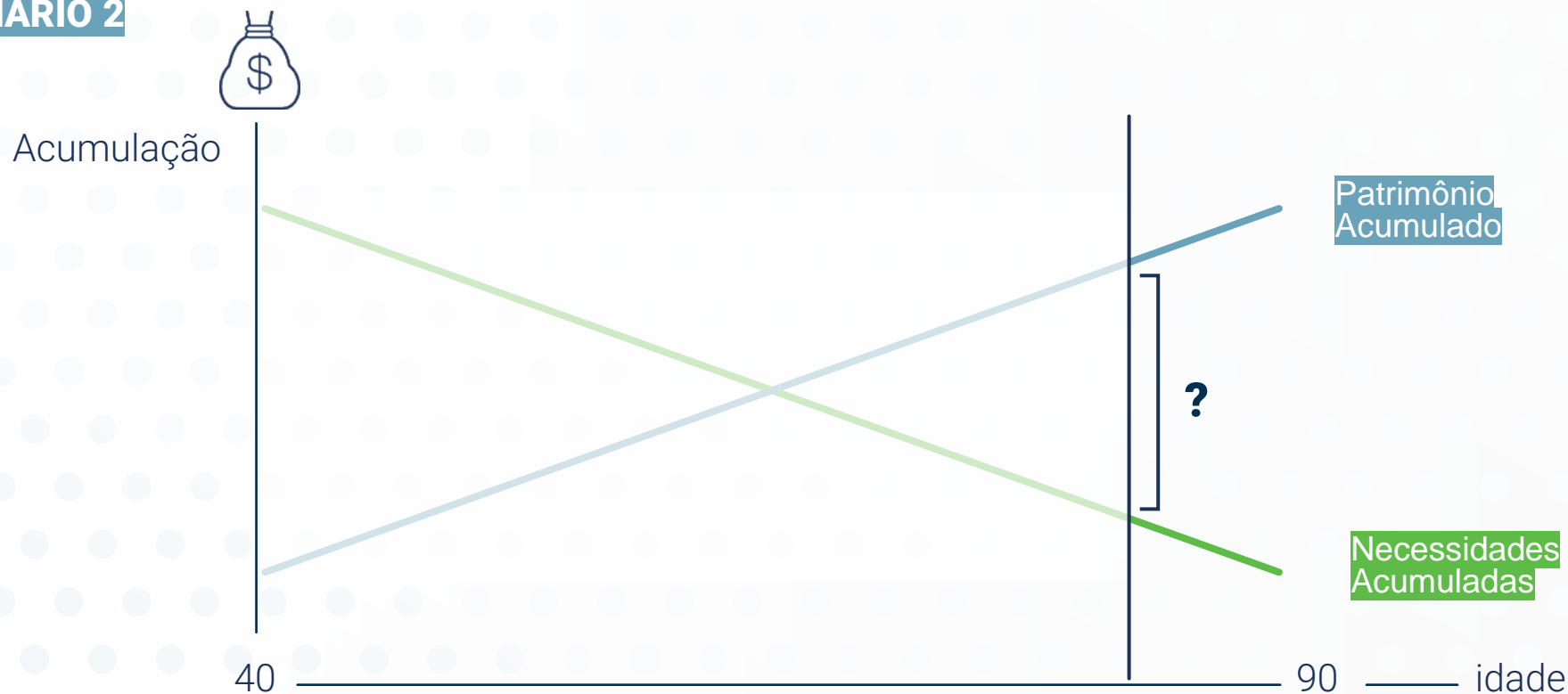
O Seguro de Vida é uma **ferramenta indispensável** no gerenciamento de risco

CENÁRIO 1



LINHA DA VIDA PATRIMÔNIO E NECESSIDADES

CENÁRIO 2



- **Recurso líquido**, livre de IR, ITCMD e inventário
- Acelera o processo de **sucessão do patrimônio**



CURIOSIDADES:

SEGURO MILIONÁRIO

www.oglobo.com.br

O GLOBO

Bilionário contrata seguro de vida de US\$ 201 milhões

Figurão do Vale do Silício é dono da apólice mais alta já emitida, segundo o Guinness World Records

Nova York – Um bilionário americano do setor de tecnologia acaba de contratar um seguro de vida de US\$201 milhões. De acordo com o Guinness World Records, a apólice mais alta do mundo foi vendida por Dovi Frances, sócio da empresa de assessoria financeira SG LLV, em Santa Barbara, na Califórnia.

Os mais ricos do mundo compraram seguros de vida por diferentes motivos, os principais são questões fiscais, de acordo com Frances. Ricos podem enfrentar altas contas de impostos e taxas e não ter como honrá-las, já que mantêm suas fortunas em investimentos, explicou o assessor financeiro.

16/03/2014 20:55 / atualizado 24/04/2014 18:17

ICATU

R\$ 1.008.393,86
Premio Anual

R\$ 15.000.000,00
Capital Segurado

Regional Nordeste – Venda Consultiva

Diretoria de Vida – Aceitação / Subscrição

Maior Proposta de SEGURO DE VIDA HORIZONTE DO BRASIL – Até o Momento

Maio / 2023

O PROCESSO DA COMPRA



SURGEM DORES, PREOCUPAÇÕES, MEDOS



SURGEM NECESSIDADES, DESEJOS



ANÁLISE DAS “OFERTAS”



REALIZA A “COMPRA”



SOLUÇÕES PERSONALIZADAS

Levantamento das Necessidades
e Avaliação de Cenários



Análise das Necessidades
X Perfil Financeiro



Plano Personalizado
e Sob Medida



ICATU



COMBINAÇÕES POSSÍVEIS EM UM PLANO DE SEGURO

COBERTURA BÁSICA + COBERTURAS OPCIONAIS

AF

DIH

DG

INVALIDEZ

ACIDENTAL

TEMPORÁRIO

VITÁLICIO

MAS, AINDA ASSIM, SURGEM AS OBJEÇÕES...

- * Não houve compreensão;
- * Não enxerga valor ou acha caro;
- * Não considera prioridade ou urgência;
- * Por credices ou convicções religiosas;
- * Por ego, orgulho;
- * Insegurança, indecisão;
- * Desconfiança ou incredulidade;
- * Procrastinação.

PASSOS PARA LIDAR COM **OBJEÇÕES DIANTE DA PROPOSTA**



1º PASSO

OUÇA O CLIENTE SEM
INTERROMPER



2º PASSO

COMUNIQUE-SE
EMPATICAMENTE E ISOLE
A OBJEÇÃO



3º PASSO

ACOLHA A POSIÇÃO DO CLIENTE
E INTRODUZA ARGUMENTAÇÕES
TRANSFORMADORAS



4º PASSO

OBSERVE SINAIS DE
CONCORDÂNCIA E PARTA PARA O
PREENCHIMENTO DA PROPOSTA



ICATU
Vida. Pra toda vida.