


Rogério Araújo, 2026

SEGUROS DE VIDA: MAIS DO QUE UMA OPORTUNIDADE, UMA RESPONSABILIDADE



O que nossos
clientes, a sociedade
busca, todos os dias?



Pensem em uma
família: um casal, 2
filhos pequenos....





O que eles desejam para sua família, filhos, patrimônio, finanças, empresa e aposentadoria?



O que eles desejam para sua família, filhos, patrimônio, finanças, empresa e aposentadoria?



Família

Para a família podemos pensar, moradia, segurança, saúde.



Filhos

para os filhos educação de qualidade, uma faculdade, ingresso no mercado de trabalho em igualdade de condições com os seus colegas.

O que eles desejam para sua família, filhos, patrimônio, finanças, empresa e aposentadoria?



Patrimônio

para o patrimônio que ele seja sólido, crescente, com liquidez.



Finanças

para as finanças estabilidade, reservas de emergências.

O que eles desejam para sua família, filhos, patrimônio, finanças, empresa e aposentadoria?



Aposentadoria

A maior herança que podemos deixar para nossos filhos é não dependermos financeiramente deles no futuro.



Empresa

para a empresa segurança, continuidade, proteção e crescimento.

Portanto temos de um
lado a sociedade
brasileira, nossos clientes,



e do outro lado seus
objetivos, sonhos e
necessidades....



E o que vendemos à ela? Não,
definitivamente não são produtos,

vendemos soluções,

vendemos o que os conectam aos seus
objetivos, sonhos e necessidades....

Um pai, uma mãe, não querem
comprar um consórcio imobiliário,
fazer um financiamento...



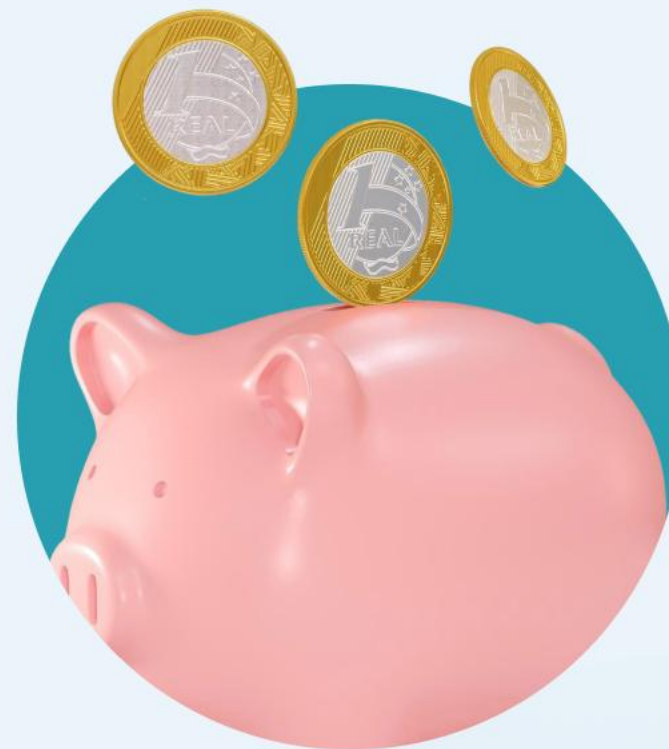
eles querem um lar,
uma casa!

Não querem um
seguro de vida...



querem garantir a
educação dos filhos!

Não querem um
CDB, uma LCI...



querem tranquilidade e
reservas para emergência!

Não querem comprar um seguro
de automóvel, um seguro
residencial...



querem proteger seu
patrimônio!

E não querem um PGBL, VGBL, um plano de previdência..



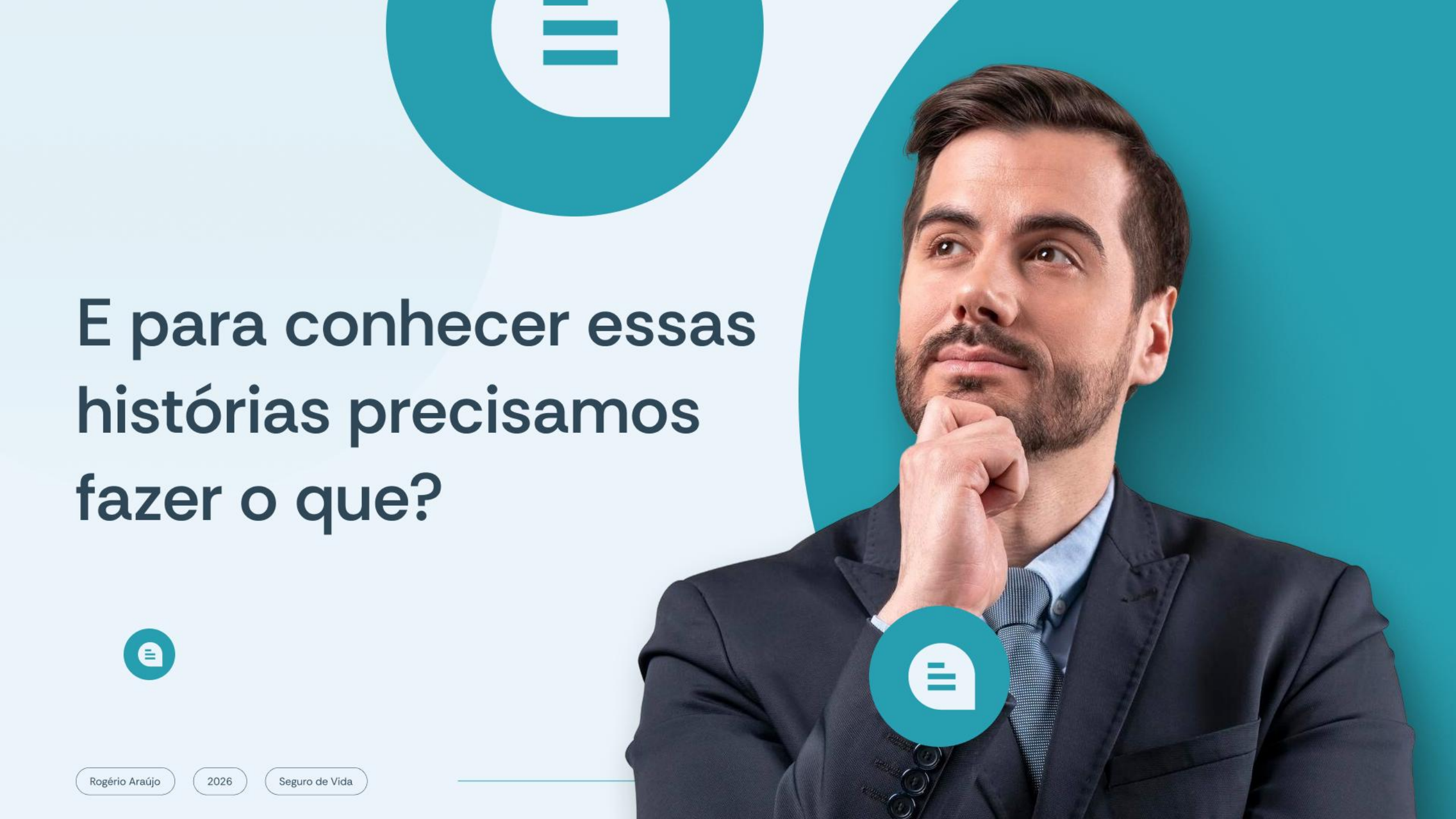
querem se aposentar com
dignidade financeira!

Insight

Quando entendemos isso, que precisamos apenas conhecer histórias, saber quais os sonhos, objetivos e necessidades de nossos clientes, todo o nosso processo comercial deixa de ser vendas, passa a ser consultoria.

Fica mais leve, já que o cliente percebe o nosso interesse genuíno na sua historia e no posicionamento de ajudar.





E para conhecer essas histórias precisamos fazer o que?



**Abordar, se interessar,
perguntar de forma inteligente...**



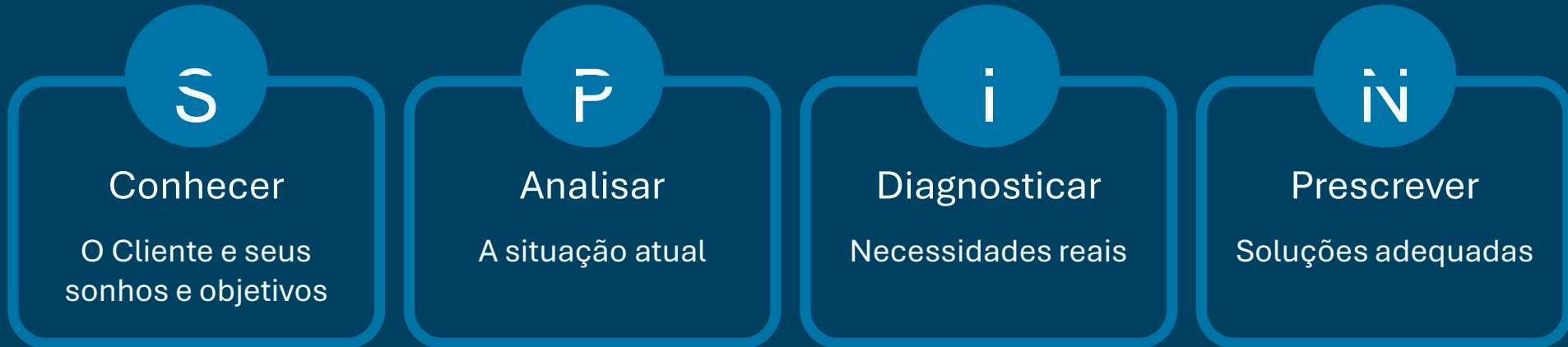


A Arte da Venda Consultiva

Apresentar soluções, não produtos. Posicione-se como um consultor especialista, não como um vendedor.



Processo em 4 Etapas



"As pessoas não compram produtos e serviços, elas compram o que esses produtos e serviços proporcionam a elas."



O poder de uma PERGUNTA pode transformar uma vida.

Uma pergunta bem feita pode despertar a necessidade de proteção que o cliente não sabia que tinha.

❓ Revela vulnerabilidades financeiras não percebidas

❓ Transforma prospects em clientes conscientes

❓ Conecta emocionalmente as pessoas

❓ Exemplo de pergunta transformadora:
Se você não estivesse mais presente, como seria o amanhã da sua família?



O que mais lhe preocupa hoje, com relação a sua vida financeira?



Conseguir manter o padrão de vida da sua família?



Manter os filhos estudando e proporcionar uma educação de qualidade?



Chegar na idade de aposentadoria sem recursos financeiros necessários e depender de terceiros?

Resposta: “Manter o padrão de vida da minha família e a educação dos meus filhos”.

Aprofunde o diagnóstico de perguntando:



Você é o(a) principal provedor(a) de renda da família?



Se você perdesse a capacidade de gerar renda ou ocorresse uma morte prematura, sua família enfrentaria dificuldades?



Isso impactaria o padrão de vida da sua família e afetaria a educação dos seus filhos?



Se você conhecesse uma solução, inteligente, como a compra de um patrimônio, com liquidez imediata, através de um baixo investimento mensal. Faria sentido para você?

Perguntas Inteligentes



Você está satisfeito com o Imposto de Renda que pagou? Se você pudesse usar parte do Imposto de Renda pago, em benefício próprio e na proteção da sua família, você tomaria essa decisão inteligente?



Faz sentido para você comprar um imóvel, na planta, que será entregue para a sua família, quando você não estiver mais presente. Um imóvel de R\$ 500 mil, investindo R\$ 140,00 por mês?



“Mas eu já tenho um Seguro de Vida no banco X”

Abordagem Consultiva- Convite, Não Pressão

"Minha proposta é simples:"

"Fazemos uma análise rápida, uma consultoria, sem custo, só para verificar se existe alguma lacuna entre o que você já tem e o que realmente precisaria."

"Se estiver tudo ok, ótimo."

"Se houver algum ponto de atenção, eu te dou o diagnóstico, apresento a solução e você decide."

Resultado: Cliente se sente no controle da decisão.

Consultoria não é sobre convencer alguém a comprar algo. É sobre ajudar alguém a tomar a melhor decisão para o seu futuro.



Dois Futuros possíveis

Todos nós enfrentamos incertezas na vida. O que diferencia esses dois caminhos não é a ausência de problemas, mas a preparação para enfrentá-los.



A Escolha que Define Seu Futuro.

A diferença entre esses dois cenários está na escolha consciente de se preparar. Proteger sua família financeiramente é um ato de amor, responsabilidade e sabedoria.

Futuro sem Proteção.

O que acontece:

- Uso rápido das reservas financeiras
- Venda de bens às pressas
- Endividamento crescente
- Mudança de escola dos filhos
- Sonhos cancelados

Sentimento: Insegurança constante e medo do futuro

Futuro com Proteção.

O que acontece:

- Continuidade da renda mensal
- Preservação do patrimônio
- Planejamento mantido
- Decisões estratégicas e calmas
- Sonhos preservados

Sentimento: Segurança e tranquilidade para sua família.

Proteção não é sobre evitar problemas. É sobre permitir que a vida continue com dignidade, mesmo quando eles acontecem.



Você não vende seguro. Você gera consciência.

Educar para vender



Confiança no Relacionamento

O Cliente confia em você, e não no produto. Essa relação de confiança é o alicerce da conversa.



Papel de Educador

Você leva informação e conscientização; não é somente um processo de venda. É sobre o que o Cliente irá fazer com as informações.



Perguntas Certas

Vendas de seguro começam com boas perguntas sobre necessidades, não com ofertas de produtos.

Quando o Corretor se omite, o risco não some.
Quando ele orienta e o Cliente toma a decisão correta, o risco muda de dono.



O MERCADO

O Mercado está gritando Oportunidade

Poucos setores oferecem o potencial que o mercado de seguros e previdência oferece hoje no Brasil. E ainda há poucos profissionais devidamente preparados para aproveitá-lo.





Seguros de Pessoas crescem 8,3% em 2025

Os prêmios totalizaram R\$ 78,8 bilhões em 2025, mais de R\$ 6 bilhões acima do registrado no ano anterior.

R\$78,8bi

Total de Prêmios
Arrecadados em 2025

+8,3%

Crescimento
Frente ao ano anterior

R\$6bi+

Incremento
Acima do registrado em 2024

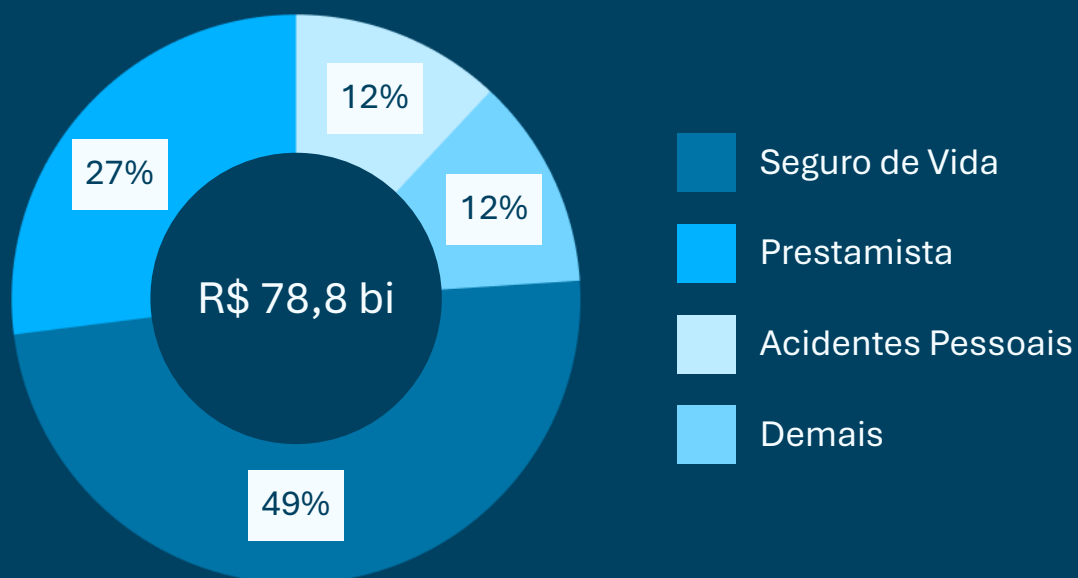
Relatório da Fenaprevi, com base nos dados da SUSEP, revela um setor em franca expansão, impulsionado por produtos diversificados e crescente demanda por proteção financeira.



Distribuição da arrecadação 2025

O portfólio de seguros de pessoas concentra a maior parte dos prêmios em três ramos principais, com destaque para os Seguros de Vida, que respondem por quase metade de todo o volume arrecadado em 2025.

Distribuição da Arrecadação 2025



Maiores Crescimentos vs. 2024

19,7% Doenças Graves

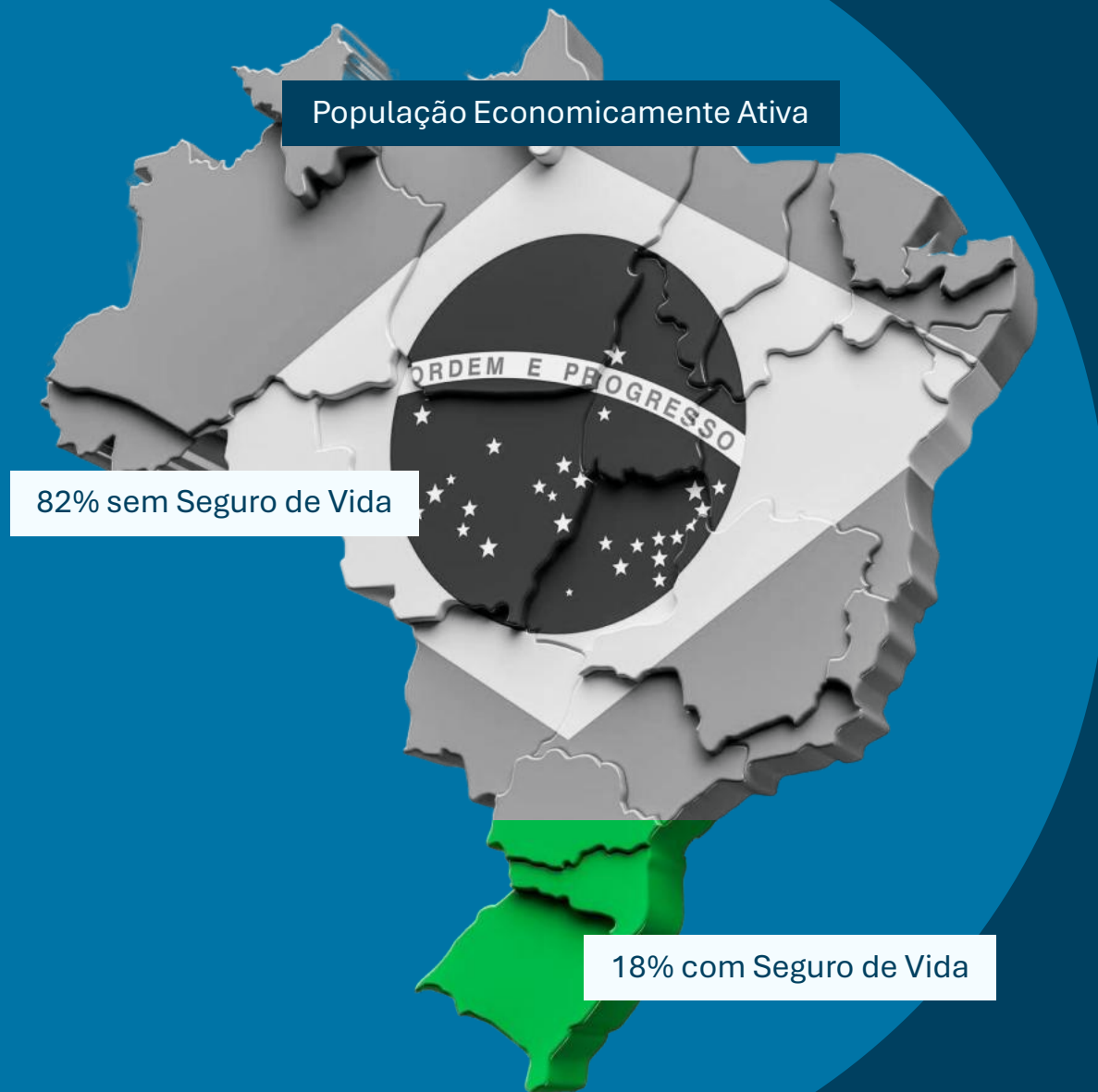
O crescimento mais expressivo do ano, refletindo maior consciência sobre riscos de saúde.

14,1% Vida Individual

Expansão consistente da proteção individual em todas as faixas de renda.

10,6% Vida em Grupo


Adesão crescente de empresas à proteção coletiva de seus colaboradores.




O Brasil é subsegurado

Apenas uma fração da população brasileira possui cobertura adequada de seguro de vida.

Isso significa milhões de famílias expostas ao risco, e milhões de oportunidades reais para quem está preparado para ajudá-las.



Todo mundo precisa um Seguro de Vida pra chamar de seu...



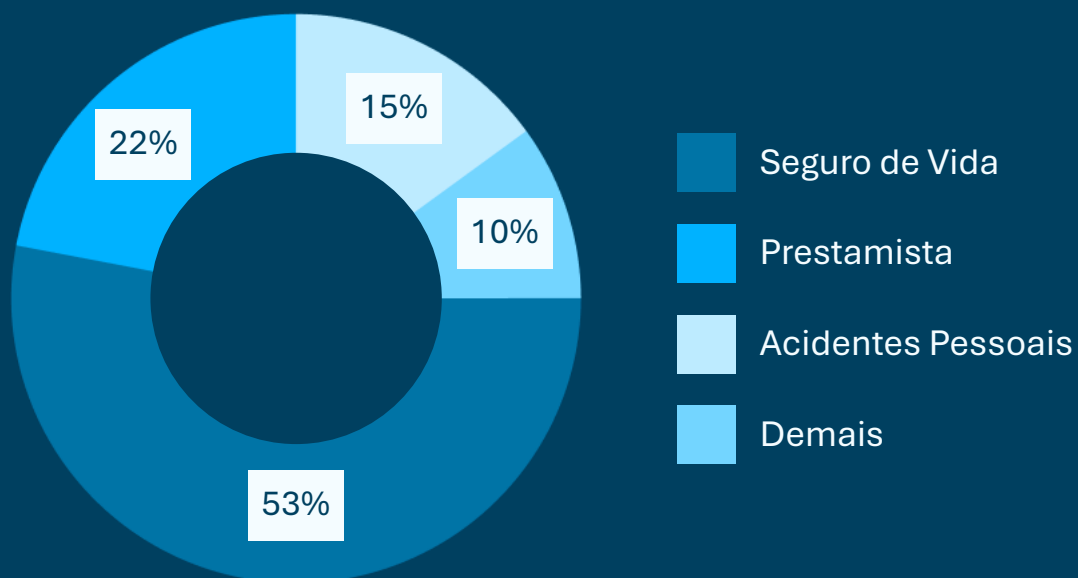
“O que compra a sua apólice de Seguro de Vida não é o seu dinheiro, é a sua condição de saúde. O dinheiro só paga por ela”.



Benefícios Pagos em 2025

As indenizações pagas às famílias seguradas totalizaram R\$ 17,5 bilhões em 2025, com crescimento de 9,3% frente ao ano anterior, evidenciando o papel social do setor na proteção das famílias brasileiras.

Indenizações Pagas em 2025



R\$ 9,28 bilhões

pagos de indenizações nos ramos Vida Individual e Vida em Grupo.

+ de R\$ 773 milhões por mês.

+ de R\$ 25,77 milhões por dia.

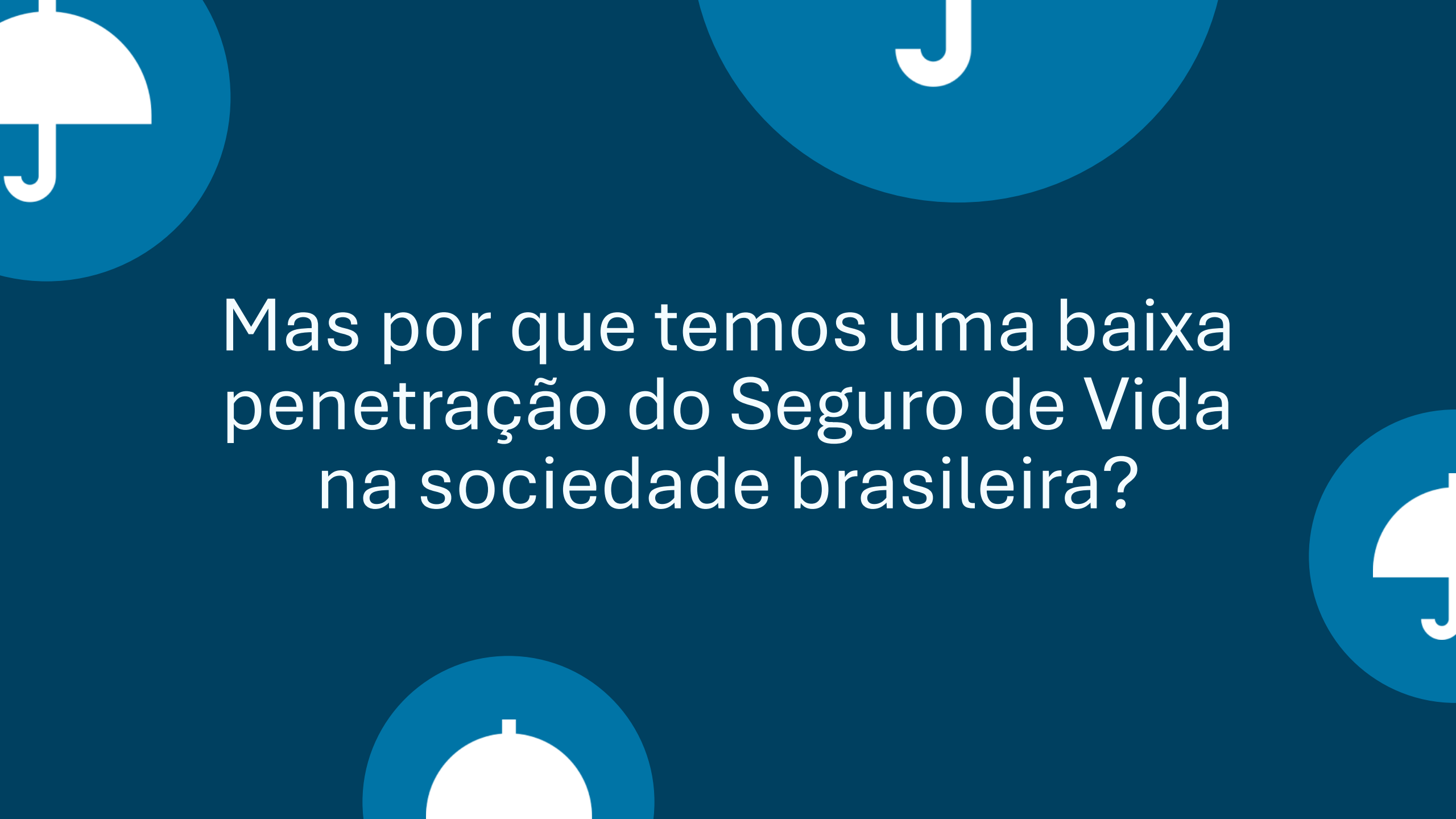
+ de R\$ 1,07 milhão
por cada hora, de todos os dias do ano.

O sinônimo de uma
sociedade segurada
é um país mais rico.

Uma sociedade protegida cresce mais e com mais
qualidade.

Isso é economia real. E você faz parte desse movimento.





Mas por que temos uma baixa penetração do Seguro de Vida na sociedade brasileira?



NO

O Problema
não é Cultural!

X

X

X

A Crise é de Oferta!



Ofertamos pouco, por medo do “NÃO”... e quando ofertamos, na maioria das vezes, ofertamos com baixa qualidade.

Seguro de vida é inteligência financeira, não despesa!

É a maneira mais barata, inteligente e eficiente de constituir e transmitir patrimônio no Brasil.



O único seguro cujo Risco é Certo

O Seguro de Vida, na cobertura morte, são únicos: não se trata de "SE" o segurado morrerá, mas de "QUANDO". Isso muda tudo. A pergunta não é se seus beneficiários receberão o capital, mas quando e em qual valor.

✓ Patrimônio Imediato e Garantido

Desde a contratação, e após a carência (se houver), o patrimônio já está constituído e disponível para os beneficiários.

✓ Liquidez Total — Sem Inventário

O capital é pago diretamente aos beneficiários, sem entrar em inventário, sem burocracia e sem demora.

✓ Isento de Imposto de Renda

Os beneficiários recebem o capital segurado livre de IR e protegido contra dívidas do segurado.

✓ Impenhorável e Protegido

O capital segurado não responde por dívidas do segurado, é blindado por lei.



O Fenômeno da Liberação de Riquezas

A partir do momento em que o segurado contrata sua apólice, o patrimônio já foi constituído. Todo o dinheiro produzido em vida pode ser vivido com qualidade.

O seguro de vida e o pecúlio criam um efeito poderoso: liberam o segurado para viver melhor hoje. Como funciona?

1

Morar Melhor

Não precisa acumular para deixar herança, ela já está garantida.

2

Saúde

Investe em plano de saúde superior sem culpa ou preocupação.

3


Educação

Proporciona a melhor escola para os filhos com tranquilidade.

4

Qualidade de Vida

Vive com quem ama, com liberdade e qualidade no presente.



Transformação Social

“Mas a primeira transformação tem que ocorrer em você!”



01

Conheça o
Pecúlio e o Seguro de Vida



02

Utilize-os na
sua vida



03

Seja um agente
de transformação
social



Por que estamos aqui?

Qual a nossa
verdadeira missão?



A close-up, high-contrast photograph focusing on the eyes and bridge of a nose. On the left, a person with light-colored hair and eyes looks towards the right. On the right, a person with dark skin and eyes looks back towards the left. The lighting is dramatic, with deep shadows and bright highlights on the eyes and skin. The overall mood is one of intense focus or confrontation.

Todo mundo tem medo

2026

Minha Vida Protegida

está clara. O propósito

no.





“Nosso mercado não é feito somente de uma história de números, mas de um número de histórias.”

Joe Jordan





Muito Obrigado!

Rogério Araújo

(31) 99152-3164

Instagram: @rogeriotgl

Linkedin: Rogério Araujo