

# Como falar de **Seguro de Vida** Sem falar de Produto

 **Porto Seguro**



# Antes de Vender

 Porto Seguro

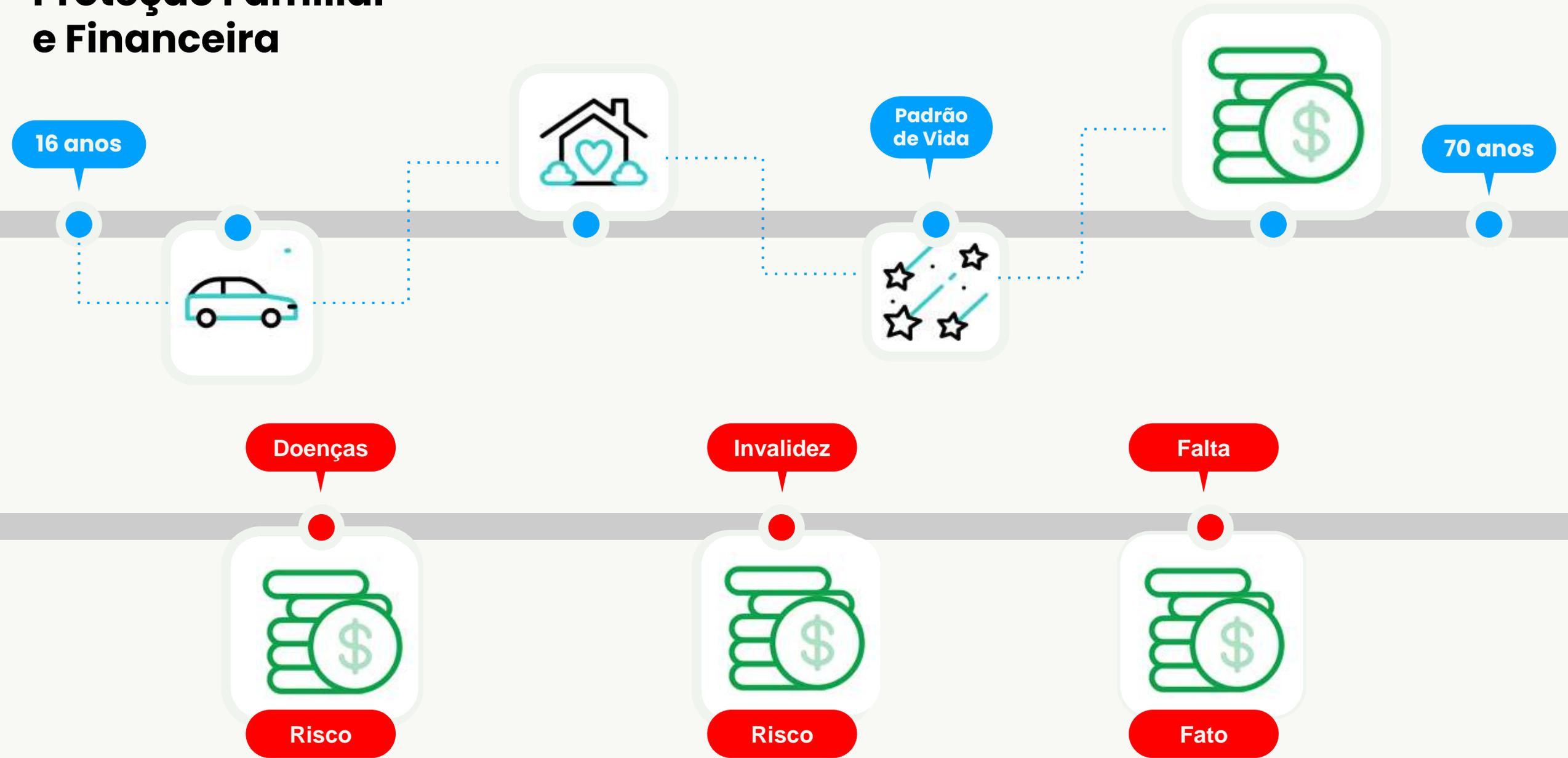




# Educando clientes a comprarem Seguro de Vida

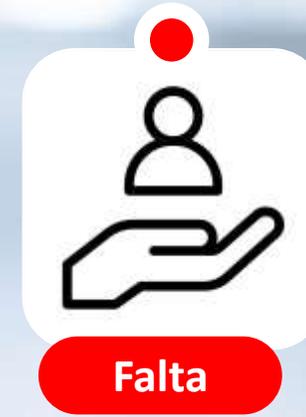
 Porto Seguro

# Proteção Familiar e Financeira





# Porque e Como Gerenciar Esses Riscos?





**5%**

dos brasileiros  
**Fazem com rigor  
planejamento  
financeiro.**

**45%**

dos brasileiros  
**Fazem planejamento  
financeiro e ao longo do ano  
acabam abandonando.**

**55%**

dos brasileiros  
**Não fazem planejamento  
financeiro.**



# PERFIL A



## Conquistas

Independência Financeira – Estabilidade Padrão Vida



## Acumulação

Patrimonial e Investimentos



DOENÇAS, ACIDENTES E MORTE

**RESERVA DE EMERGENCIA**



5%

dos brasileiros  
Fazem com rigor planejamento financeiro.

## Trabalho

GERA RENDA FAMILIAR





55%

dos brasileiros  
**Não fazem**  
planejamento  
financeiro.

dos brasileiros  
**Fazem**  
planejamento  
financeiro e ao  
longo do ano  
acabam  
abandonando.

45%

## Gerenciamento de Risco

DOENÇAS, ACIDENTES E MORTE



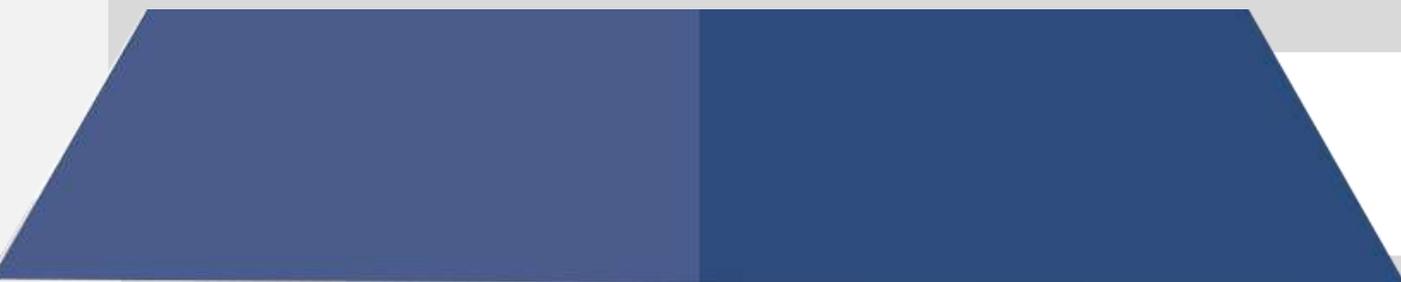
## Acumulação

Patrimonial e Investimentos



## Conquistas

Independência Financeira – Estabilidade Padrão Vida



## Trabalho

GERA RENDA FAMILIAR





## Conquistas

Independência Financeira – Estabilidade Padrão Vida



## Acumulação

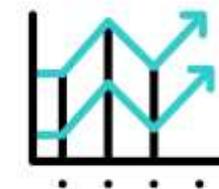
Patrimonial e Investimentos



DOENÇAS, ACIDENTES E MORTE

## Gerenciamento de Risco

DOENÇAS, ACIDENTES E MORTE



55%

dos brasileiros  
Fazem com rigor planejamento financeiro.

45%

## Trabalho

GERA RENDA FAMILIAR



# PERFIS B e C



**Conquistas**  
Independência Financeira –  
Estabilidade Padrão Vida



DOENÇAS, ACIDENTES E MORTE

**Acumulação**  
Patrimonial e Investimentos



55%

45%

**Trabalho**  
GERA RENDA FAMILIAR



# PERFIL A



## Conquistas

Independência Financeira – Estabilidade Padrão Vida



## Acumulação

Patrimonial e Investimentos

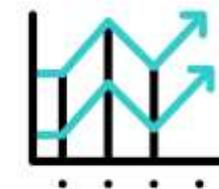


## SEGURO DE VIDA

A BASE DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO

## Gerenciamento de Risco

DOENÇAS, ACIDENTES E MORTE



5%

dos brasileiros  
Fazem com rigor planejamento financeiro.

## Trabalho

GERA RENDA FAMILIAR



# Uma outra forma de Abordagem

 Porto Seguro



# Plano de Saúde



Quais são os **MOTIVOS** para contratar um **Plano de Saúde**?



Quais são os **MEDOS** ao se contratar um **Plano de Saúde**?

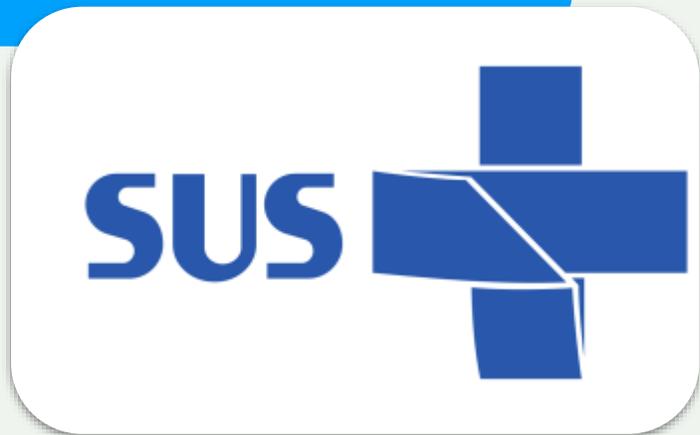




**Plano de Saúde**  
R\$ 500,00



Média de **50 dias**  
para remoção





**Plano de  
Saúde**  
R\$ 500,00

**R\$ 200.000,00**

**=**

**400 parcelas  
do Plano**

**=**

**33 anos de  
Plano Pago**

## Porque Vender Seguro de Vida para Clientes **COM** Planos de Saúde?

Planos de Saúde **NÃO pagam** indenização!

Planos de Saúde **NÃO custeiam** o tratamento pós alta hospitalar!

Após X mês **sem pagamento** o cliente será transferido para rede Pública!

Sem pagamento do plano, a família fica sem cobertura e **acumula Despesas!**

**#Treinamento**  
**Como falar de**  
**Seguro de Vida**  
**Sem falar de Produto**

