



SEGREDOS PARA UMA BOA VENDA DE SEGUROS

E quer ver um dado curioso, Extourado? Você sabia que apenas 17% da população brasileira tem seguro de vida? São dados da Fenaprevi, que mostram a importância do tema



ÍNDICE

Introdução	3
Segredo 1	4
Segredo 2	5
Segredo 3	6
Segredo 4	7
Segredo 5	8
Invista em você mesmo	9

Introdução

Fala EXTOURADO!!! Quer saber o segredo para as suas vendas de seguros se alavancarem?

Eu separei 5 segredos que te levarão ao sucesso nas suas vendas de seguros serem bem sucedidas e resolvi te dar de presente!! É o Pote de Ouro dos seguros!!!

E quer ver um dado curioso, Extourado? Você sabia que apenas 17% da população brasileira tem seguro de vida? São dados da Fenaprevi, que mostram a importância do tema e uma lacuna a ser ocupada.

Então, bora guardar bem esse pote de ouro?

Nº 1 – Construa conexão com o cliente

Por que criar conexão com o seu cliente? Porque isso será determinante para qualquer tomada de decisão dele. Por isso, faça perguntas e ouça atentamente o cliente para entender suas necessidades específicas.

Lembre-se que cada cliente é único. Por isso, apele para perguntas abertas, que servirão para coleta de informações importantes.

Além disso, você pode utilizar gatilhos mentais, como:

- ✓ Já retirou seu informe de rendimentos?
- ✓ Tem dependentes esse ano?
- ✓ Sabia que em caso de inventário, precisa pagar 4% de ITCMD e média de 10% de honorários para advogado sobre o total do seu patrimônio?

Neste contato, tenha uma abordagem alegre, convicta e repleta de empatia com o seu cliente!!

Nº 2 – Ressalte o que um seguro pode trazer para o cliente

Para você convencer o seu cliente de como o seguro pode beneficiá-lo, você precisa primeiro conhecer bem o que está vendendo. Um conhecimento pleno do produto resultará em mais confiança dos clientes em você.

Você também aumentará a sua capacidade de responder perguntas e preocupações que ele tiver. Além disso, terá toda a bagagem para mostrar que um seguro pode trazer isso para o seu cliente:

- ✓ Assistência
- ✓ Proteção
- ✓ Emergência
- ✓ Futuro
- ✓ Suporte
- ✓ Soluções

E aqui há um ponto importante: um seguro é mais do que uma proteção familiar, mas também é uma excelente forma de investimento.

Nº 3 – Preste atenção no que o cliente quer

Você já viu o quão importante é ouvir o seu cliente, não é mesmo? Mas, nunca é demais ressaltar este aspecto. Até porque, ao ouvi-lo bem, você poderá fazer perguntas bem direcionadas para ele, além de ter conhecimento das informações que você precisa:

✓ **Você possui plano de saúde?** – Para entender a referência para o capital de doenças graves.

✓ **Quanto você gasta por mês para manter o padrão de vida da sua família?** – Para ter noção do valor para manter o padrão de vida da família.

✓ **Na sua falta, em quanto tempo sua família se adequaria financeiramente?** – Para ter ideia do valor total principal da cobertura.

✓ **Qual o valor do patrimônio que sua família teria para inventariar hoje?** – Lembre-se que inventário é algo muito oneroso e deve ser considerado na cobertura de morte.

A partir dessas perguntas, você poderá apresentar um planejamento de risco e sucessório para o seu cliente, de acordo com as vontades dele.

Nº 4 - Diferencie seguro e herança

Sim, é possível confundir estes dois temas. Mas, um seguro se trata de um contrato de proteção financeira que oferece compensação em caso de eventos previsíveis. Já a herança refere-se à transferência de bens e propriedades após a morte de uma pessoa.

Diante destes dois conceitos, eu quero te dizer que os seguros têm alguns benefícios em relação a herança:

- O Seguro de Vida é livre de impostos e é creditado em até 30 dias na conta corrente do beneficiário.
- Na herança, só entre impostos e custos do inventário, você irá pagar cerca de 25% do valor total do patrimônio e pode levar alguns anos até ser concluído.
- Seguro de Vida pode ser destinado a uma pessoa que não seja da sua família, portanto não precisa ser um parente!
- Na herança você não tem livre escolha para quem irá deixá-la.

Por isso, eu afirmo que o seguro de vida (que é o instrumento da comparação) é uma ferramenta fundamental de planejamento risco e sucessório.

Nº 5 - Não esqueça que jovens também podem ter seguro de vida

Apesar de ser comum pensar que jovem não pensa em segurança, em futuro, em construção do patrimônio, sim, você pode e deve oferecer seguro para ele.

Utilize estas justificativas na abordagem com os jovens:

- ✓ Coberturas para os pais - Se os jovens são financeiramente dependentes dos pais, um seguro de vida pode fornecer uma garantia adicional para eles
- ✓ Estão cada vez mais frequentes as doenças graves em jovens
- ✓ A vida agitada favorece exposição ao risco
- ✓ A maioria dos jovens possuem bens financiados e não tem reserva contra imprevistos
- ✓ Quanto antes contratar, mais barato vai ficar
- ✓ Construção de patrimônio - algumas apólices de seguro de vida têm componentes de investimento, que permitem ao segurado acumular riqueza ao longo do tempo, o que pode ser útil ao longo da vida

Viu como seguro não é assunto apenas de gente mais velha, Extourado?

Guarde esta informação com carinho!

Invista em você mesmo

Extourado, sabe por que eu te trouxe estes segredos? Porque quero que você invista em você mesmo, na sua qualificação. Há muitas pessoas que não tem ideia do quanto um seguro pode beneficiar a vida delas.

Muitas vezes, elas se preocupam mais em ter seguro para o próprio carro do que para a própria vida. Ou seja, este é mais um argumento para você convencê-la disso.

E todas estas abordagens eu te ensino. Basta você virar meu aluno para ter acesso ao material mais completo e valioso sobre seguros, além de uma ideia de texto perfeita para convencer o seu cliente!!

E, para ficar por dentro de todas as dicas, recomendo acompanhar as minhas redes sociais:

Instagram - [@ensinabanco](#)

Facebook - [@ensinabanco](#)

LinkedIn - [@ensinabanco](#)