



# INDIVIDUAL LIFE INSURANCE



## PROJECT OVERVIEW

**Conexão / Connection** is the name of Prudential's (B2B / B2C) life insurance sales platform. On this platform the company sells the product "individual life insurance".

This is a premium and customizable product as needed by our partners' customers:



ItaúUniclass



# "THE PROBLEM"

Creation of a new individual life insurance sales platform, which meets the needs of partners, with greater flexibility and ease of use.

In fact, this was just the tip of the "rock"!



# CREATIVE PROCESS

Iniciativa  
Persuasiva

PRODUTIVO  
ADMINISTRATIVO

Falo diariamente com a  
wholesaler para  
obter status  
das minhas  
propostas

acompanha  
o  
processo

O SISTEMA  
NÃO ENTREGA  
OS STATUS  
NECESSÁRIOS DA  
PROPOSTA

O SISTEMA  
NÃO DÁ O  
STATUS REAL  
DA PROPOSTA

Uma jornada  
otimizada com  
status detalhada  
detalhado

Preciso de  
rápida informa-  
ção rápida.

Para avançar

PARA bater  
META

# CREATIVE PROCESS

## Discovery

- Research quantitative
- User interview
- Stakeholders interview
- Persona
- Journey mapping
- Experience diagram
- Benchmark

## Define

- Fit/Gap
- 5 whys UX
- Important/ urgent matrix

## Ideate

- Map flow
- Crazy 8s
- User flow
- User tests

## Prototyping

- Map flow
- Crazy 8s
- User flow
- User tests
- Wireframing
- User tests
- Prototype

# DISCOVERY

## Find out what the real problem will be solved

We talked to as many users as possible to understand what their real problems were and which ones would be resolved.

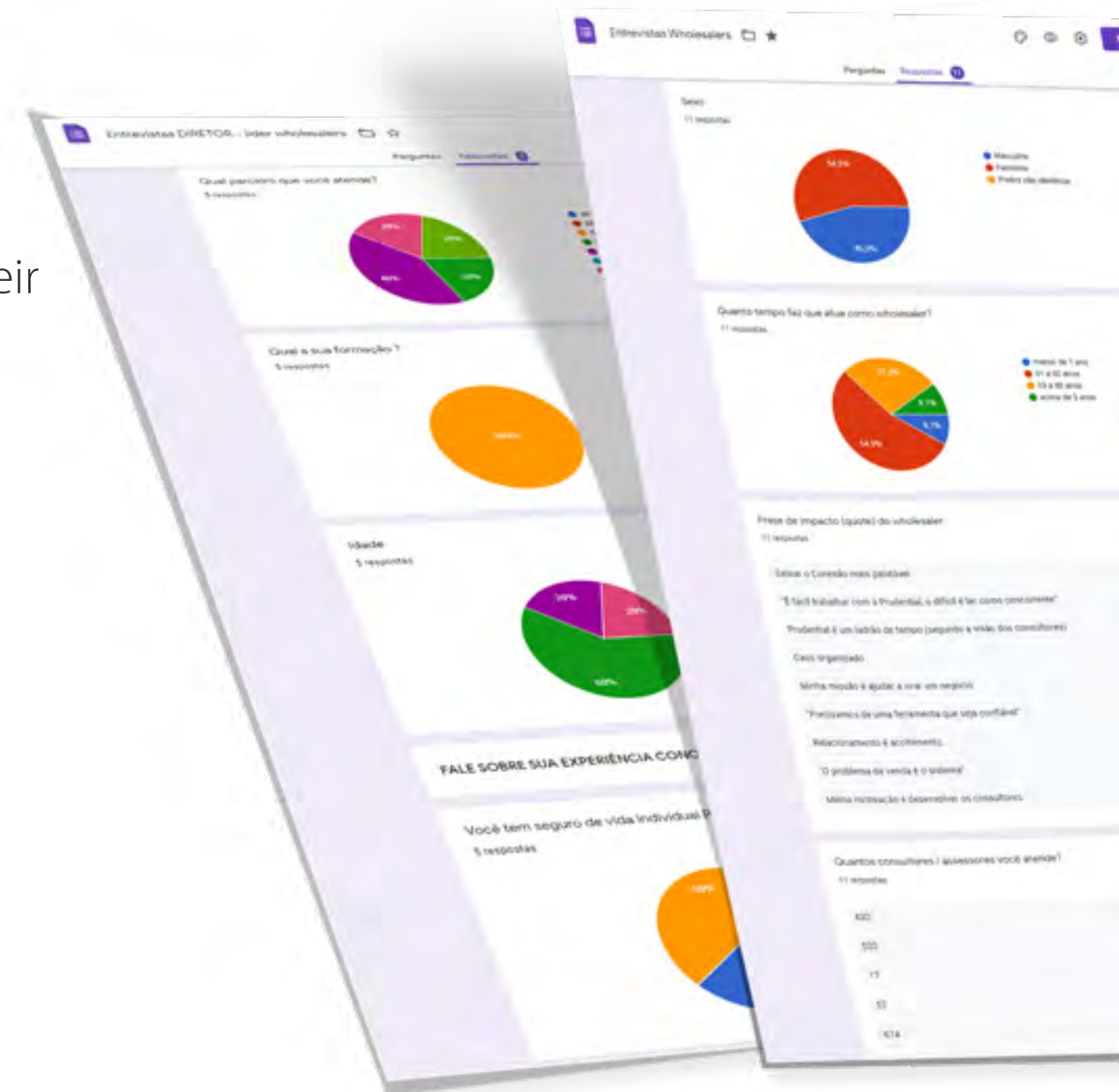
## To explore the universe of possibilities

- **Quantitative research**

11 wholesalers, 1 internal wholesaler, 4 consultants and 5 directors

- **Qualitative research**

21 people interviewed, leaders, directors, wholesalers and internal wholesalers



## DISCOVERY RESULT



# DISCOVERY RESULT

## Data tabulation

- **10 personas:** At this point, we didn't know which persona would be our target

### Internal users

Wholesalers

Internal  
wholesalers

Directors/  
Leaders

### Partner users (consultants & advisors)

Itaú  
Personnalité  
(bank)

Itaú Uniclass  
(bank)

XP  
Investments  
(stock broker)

BTG Pactual  
(bank)

# DISCOVERY RESULT

## Data tabulation

- **10 personas:** At this point, we didn't know which persona would be our target

### Internal users



### Partner users (consultants & advisors)



- **Jorney mapping**  
to understand where the personas are in the electronic proposal and what they do
- **Experience diagram**  
Shows the pain points of each persona

# ORGANIZING - JOBS TO BE DONE BY EACH PERSONA

## Leader

Marcelo

Dashboard  
CONTROLE

Caio

Acompanhament  
o de KPI para  
tomada de  
DECISÃO

## Internal wholesalers

Denise

Melhorar a  
experiência  
dos  
Parceiros

Ariel

Resolvo o  
seu  
problema

## Wholesalers

Jeff

ACOMPANHAR  
status /  
pendências

Thomas

service desk  
RESOLVE

## Advisor & consultant (partners)

Magali

APÓLICE EMITIDA

Igor

Proposta ACEITA  
pelo cliente

## Client

Davi

Pago e não  
me  
preocupo  
mais!

Heitor

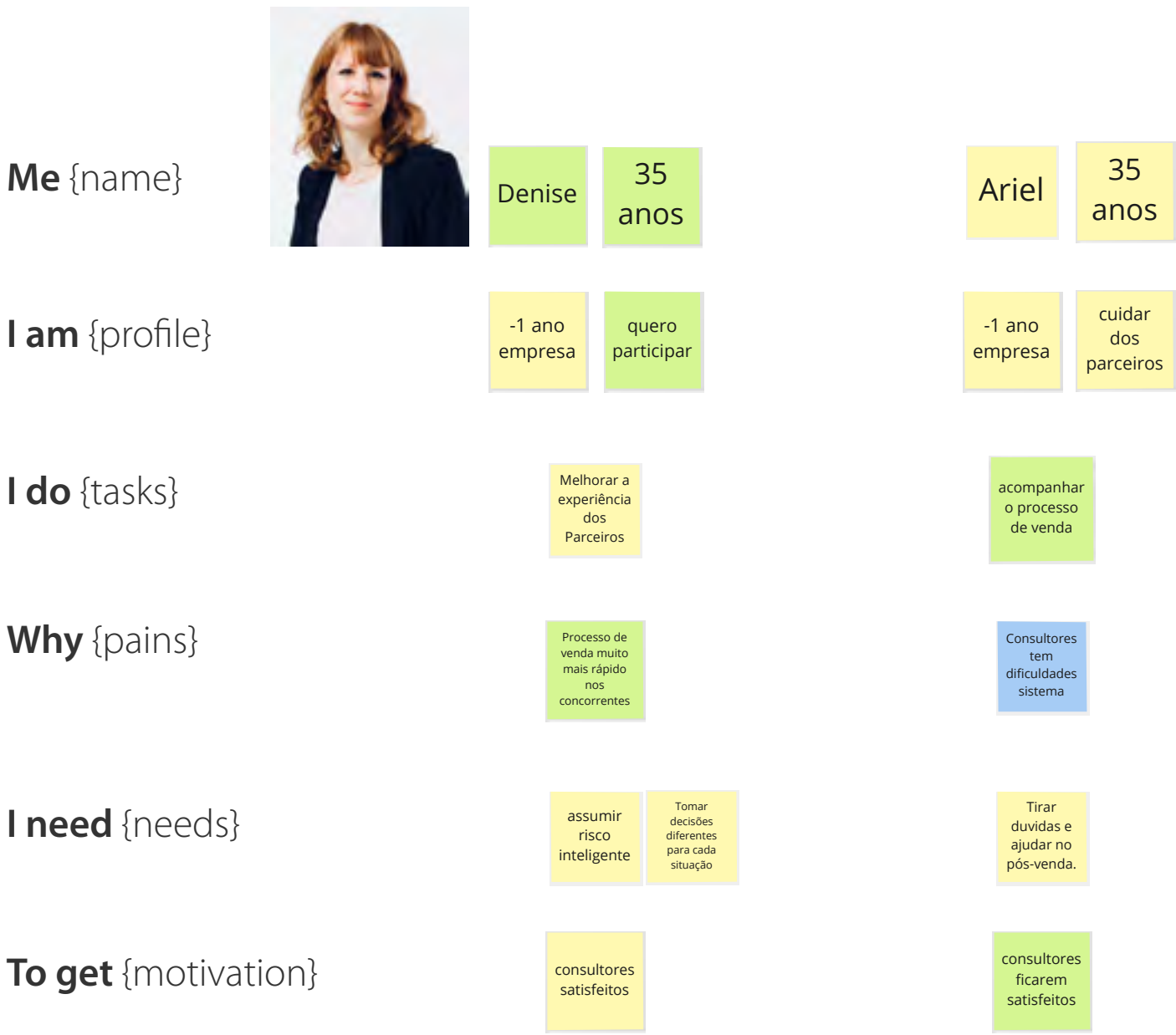
Se pudesse  
faria tudo  
sozinho

# ORGANIZING THE PERSONA

## The clients



## The internal wholesalers



## PERSONAS - ADVISOR & CONSULTANT



# PERSONA - CONSULTANT/ ADVISOR



sou a consultora  
**Magali Arantes**  
40 anos, pós-graduada

**3 anos**  
como consultora

*Sou digital e não tenho seguro de vida individual. Para me comunicar com o wholesaler prefiro e-mail para registrar a conversa, mas com os clientes eu uso o WhatsApp.*

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“Clientes são exigentes e o sistema da concorrência é mais rápido”**



sou o gerente  
**Heitor Carmine**  
38 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“Não me sinto confortável em passar muitas informações pelo telefone”**



sou o gerente  
**Maurício Hariri**  
47 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“Minha rotina é muito agitada e preciso de suporte de gerente para me ajudar”**



sou o gerente  
**Jeff dos Santos**  
38 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“Recebo 400 e-mail por dia, mas só 10 são relevantes para mim”**



sou o gerente  
**Thomas Batista**  
35 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“É muito difícil trabalhar no 2º ano do que não tem sistema integrado”**



sou o gerente  
**Ariel Rodrigues**  
35 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“O sistema para a proposta de venda”**



sou o gerente  
**Denise Zanardi**  
40 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“É difícil de tecnologia não é integrada”**



sou o gerente  
**Caio Menezes**  
42 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“Ministros não quer pagar corretagem, devem se envolver e não resolver”**



sou o gerente  
**Marcelo Bastos**  
41 anos, pós-graduação em Gestão de Negócios

**MOTIVAÇÕES**

Estabilidade financeira

Bater a meta

Seguro como planejamento financeiro

**TAREFAS**

Finalizar planos do dia anterior

Preencher propostas

Acompanhar consultas médicas

Acompanhar a emissão da apólice

**DESEJOS**

- Sistema estável;
- Importar dados do sistema parceiro para o sistema da Prudential (lead);
- Simplificar as perguntas da propostas;
- Um formulário menor;
- Participação do gerente para fechar a venda.

**DORES**

- O CRM, cotação e a proposta na Prudential é lento;
- Sistema é instável;
- Cancelamento é difícil;
- A apólice não é clara;
- Precisa ligar para o wholesaler para ter o status da proposta;
- Formulário da proposta é complexo.

**“Sistema integrado em tecnologia”**

# DRAFT: OVERVIEW OF PERSONA'S JOURNEYS

## Personas

Líder

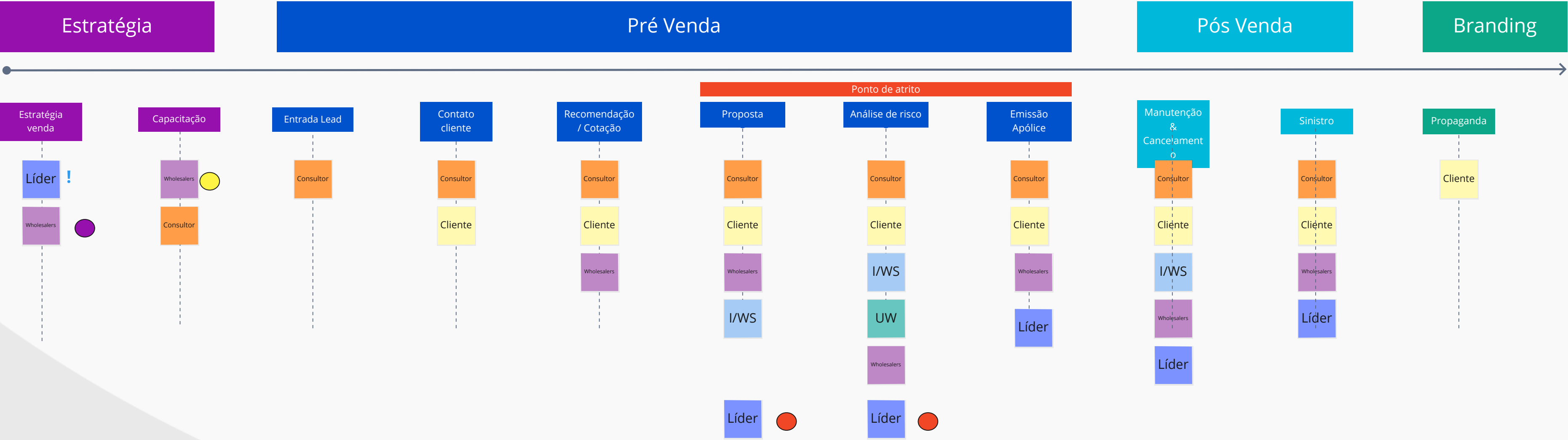
Wholesalers

I/WS

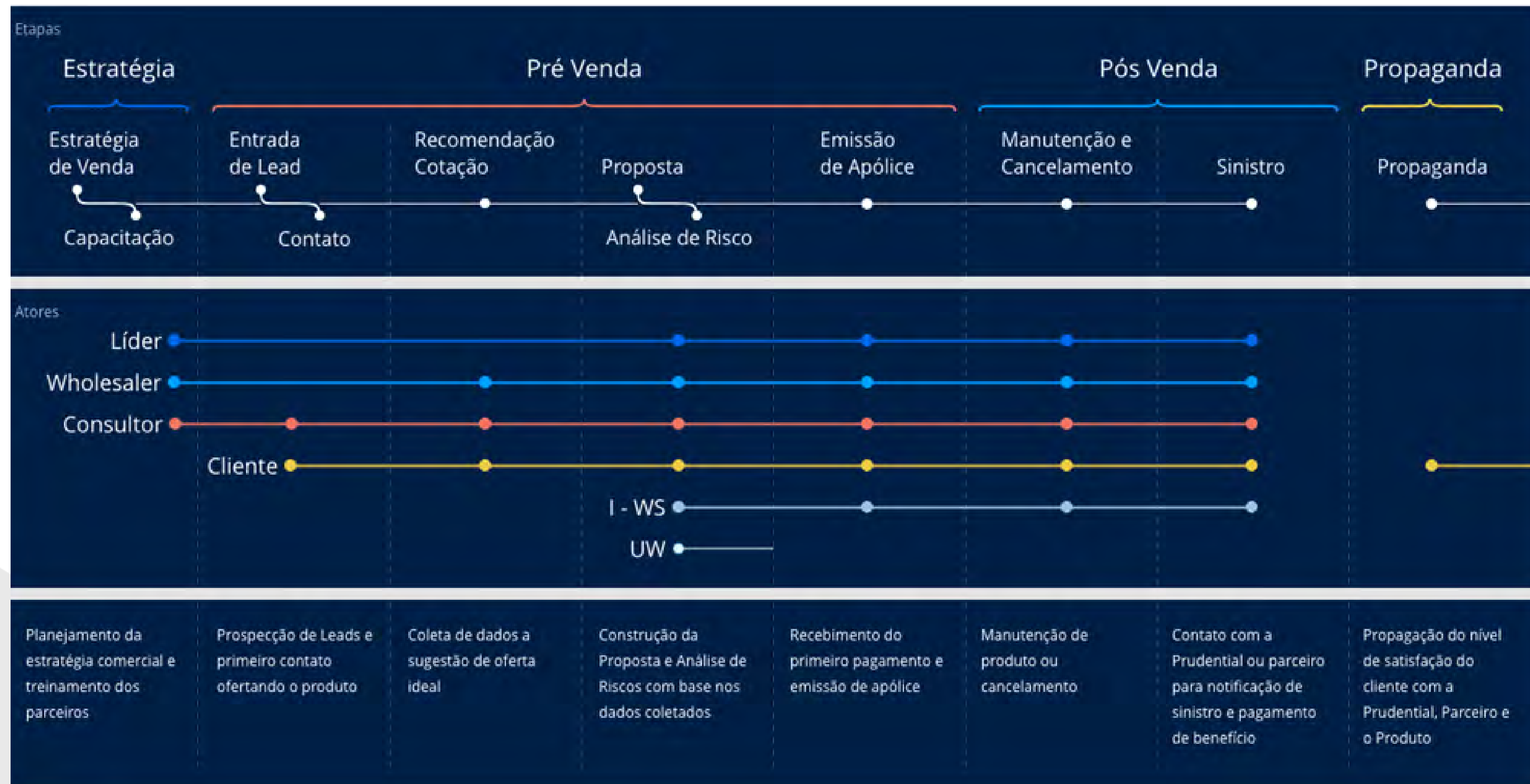
UW

Consultor

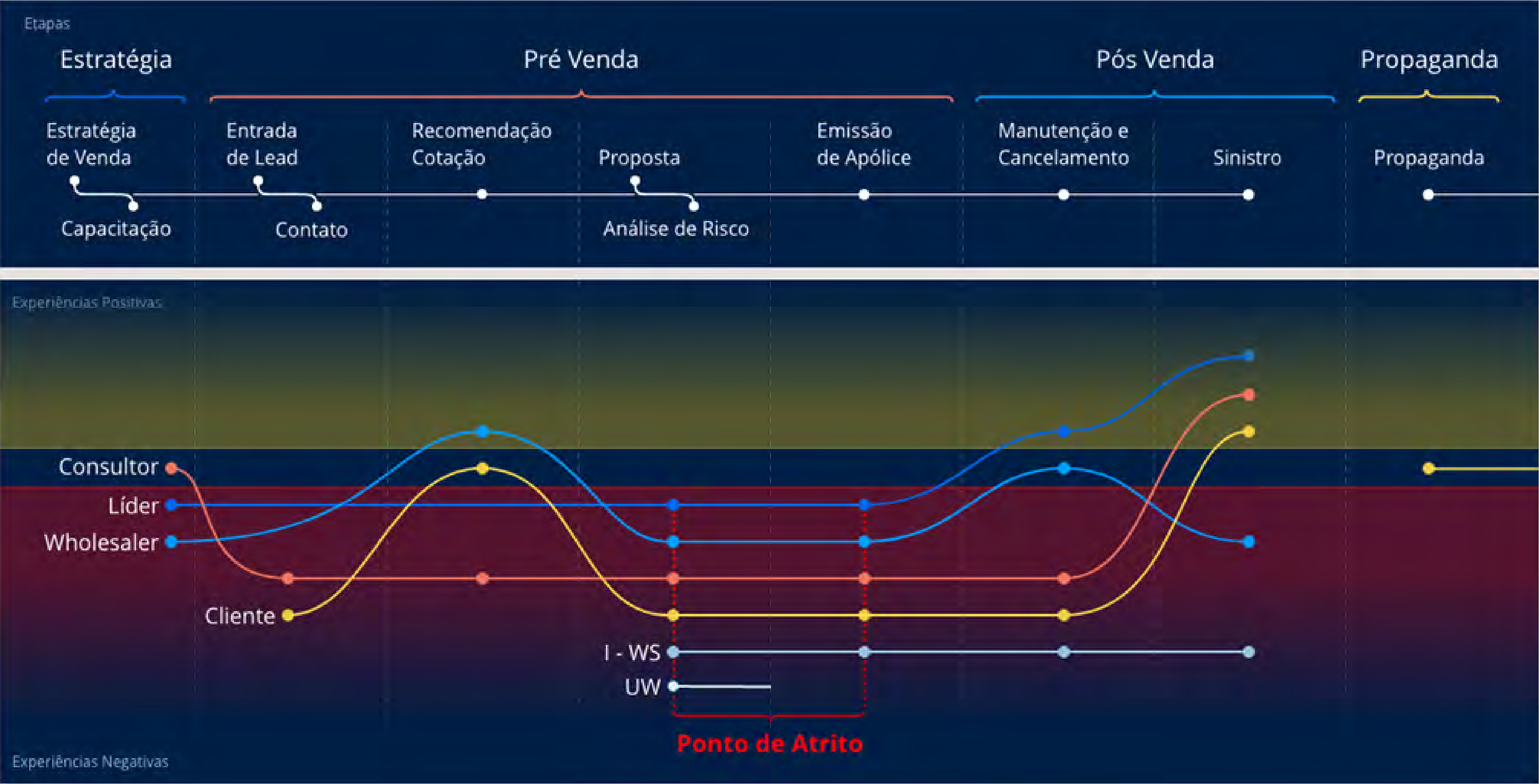
Cliente



# JOURNEY MAPPING



# EXPERIENCE DIAGRAM



DEFINE



# DEFINE

Fit Gap Workshop **to deepen, define and prioritize** the issues raised in the Discovery phase.

- **Participants**  
wholesalers, internal wholesaler, directors and IT team.
- **4 workshops with 16 participants**  
divided into 4 teams of 4 people, totaling 64 people in the workshops.

## 5 WHYS / URGENT IMPORTANT MATRIX

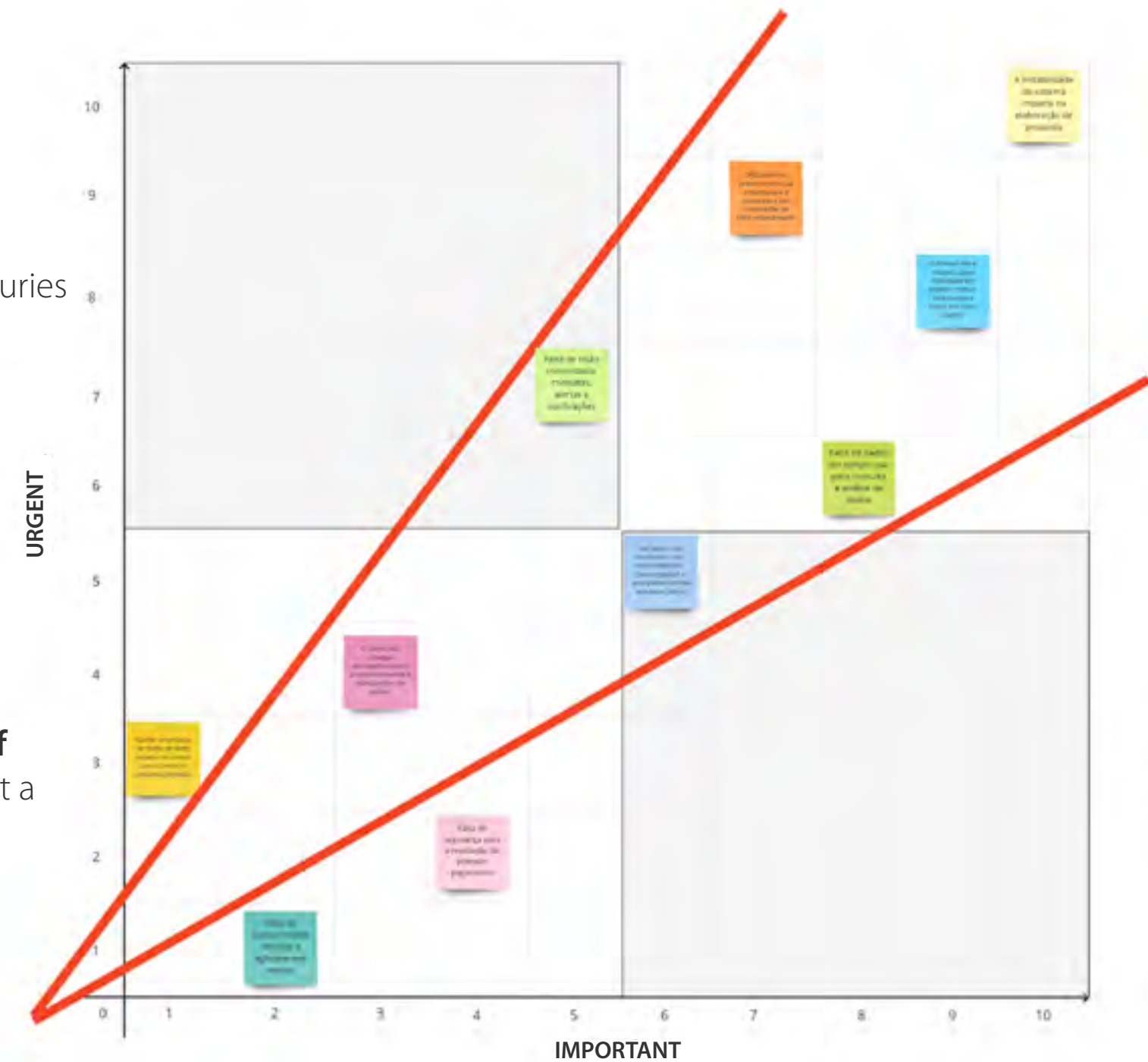
## 5 whys - Problems we want to solve



## Wishes

Small luxuries

**Cool stuff**  
But it's not a  
priority

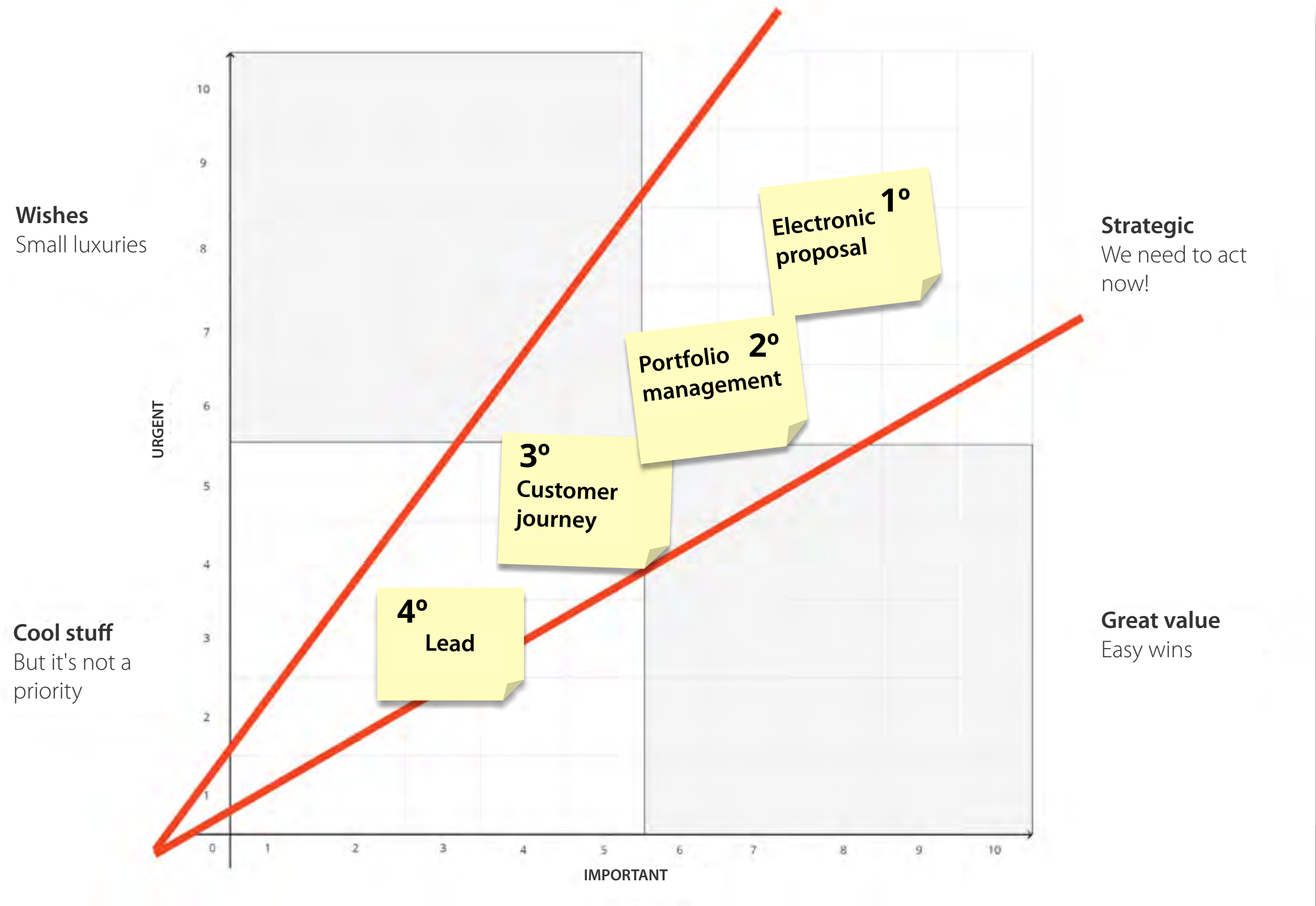


## Strategic

We need to  
act now!

**Great value**  
Easy wins

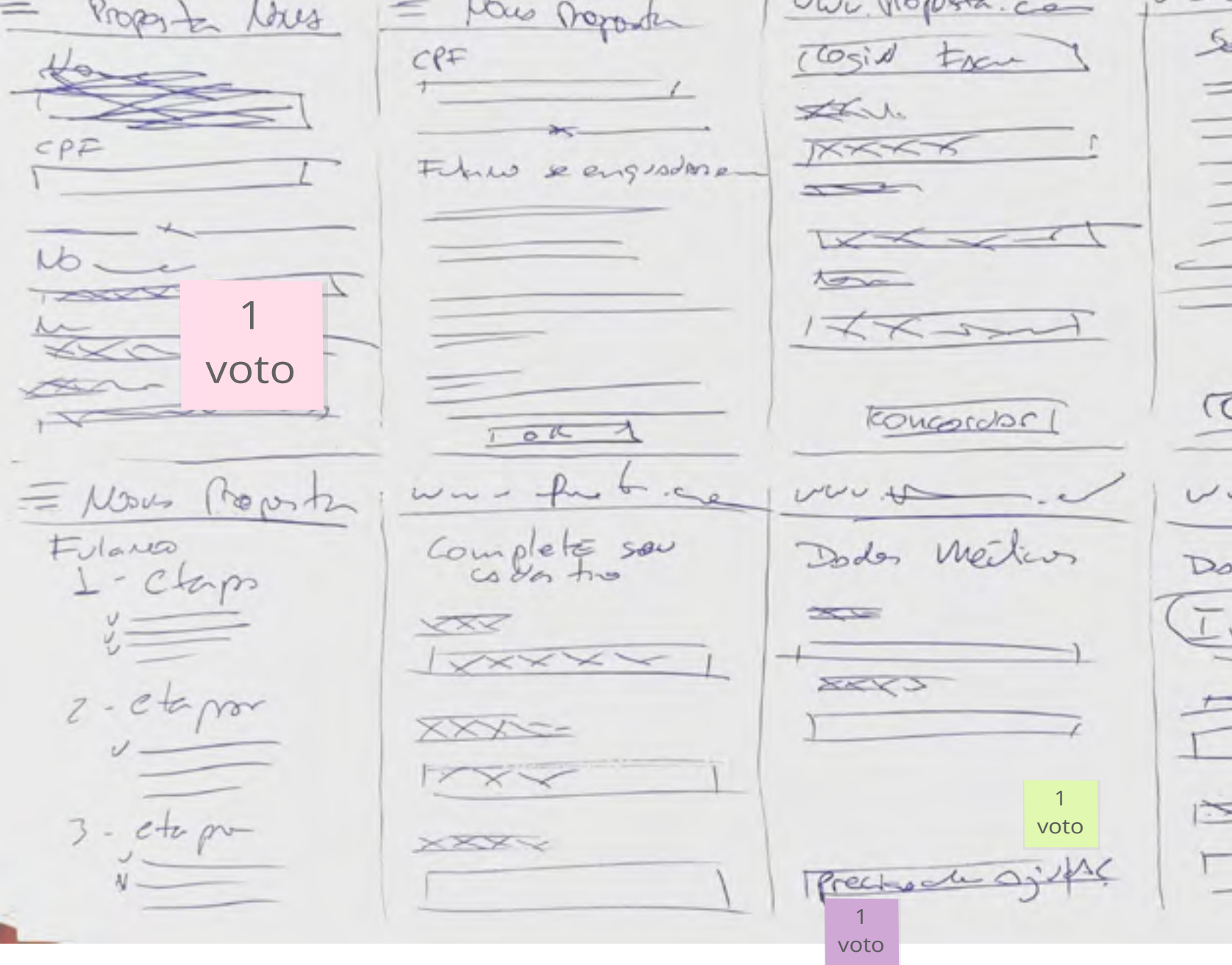
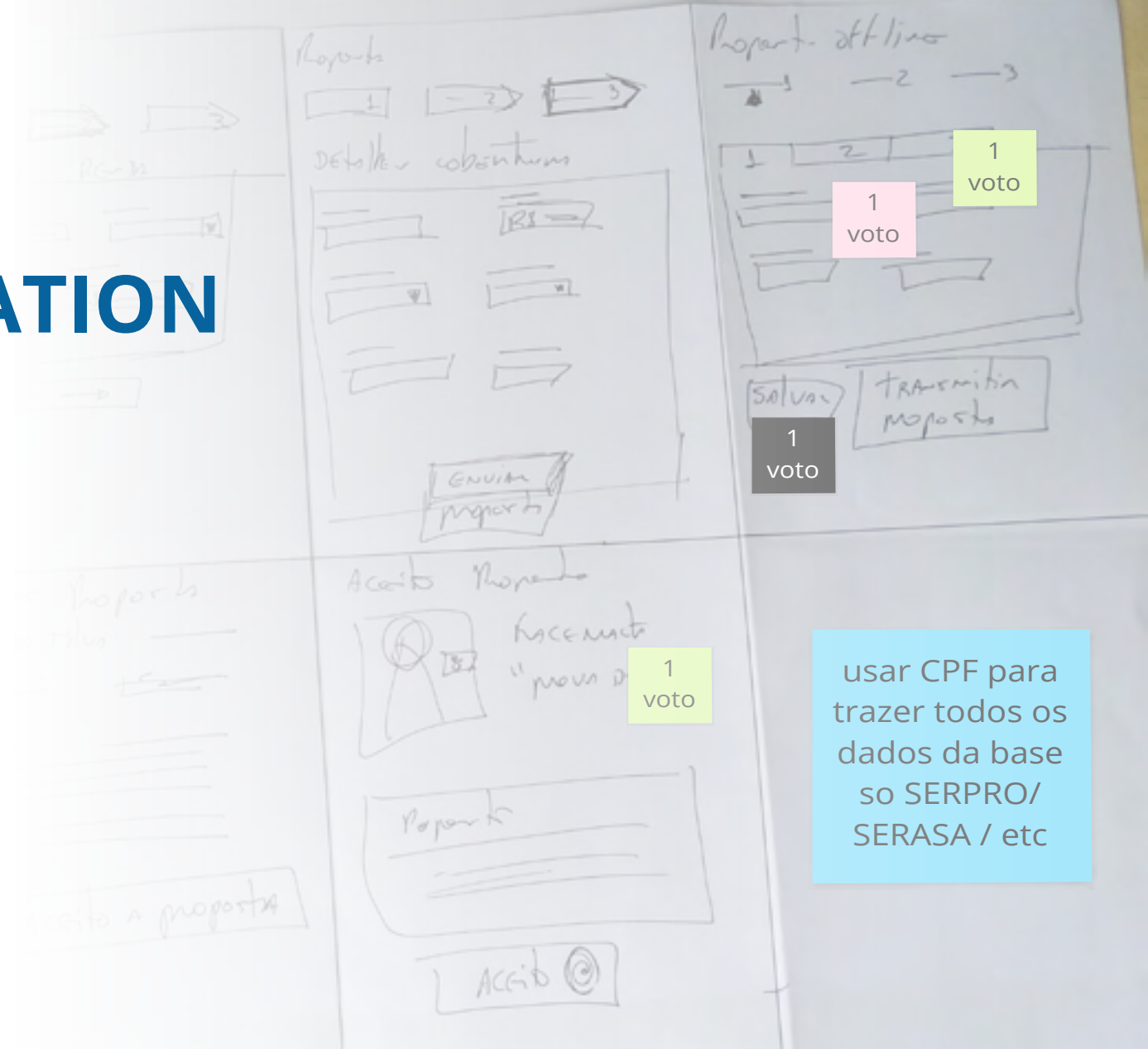
# PRIORITIZATION



# DEFINE

WORKSHOP RESULT: Delivery in 6 waves		
Wave 1	Electronic proposal: optimized journey	Portfolio management
Wave 2	Pendencies	Medical appointment
Wave 3	Quotation	Policy
Wave 4	Client management	Sinister
Wave 5	Knowledge base	Commission + recommendation
Wave 6	Home	

IDEATION

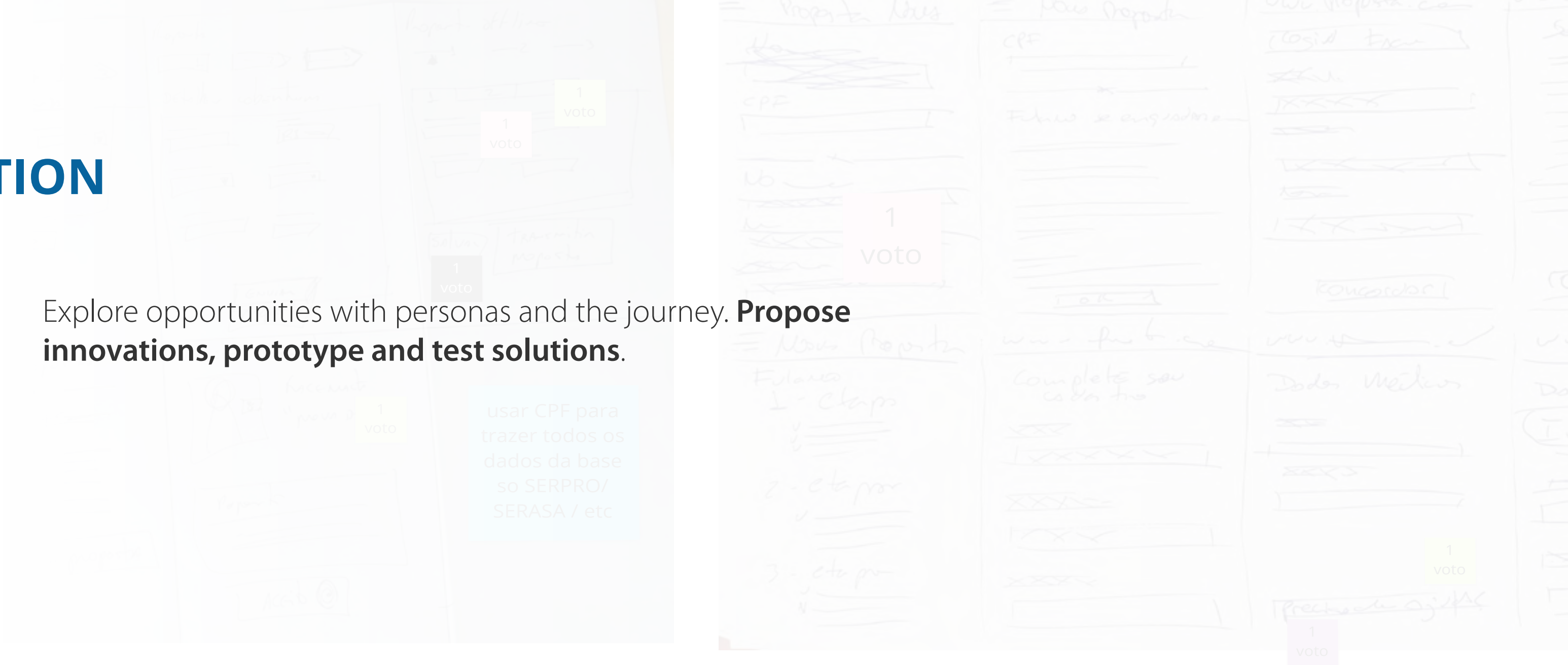


Comentários Victor >>

Atualmente já tem opção de salvar a proposta, mas não é visualmente fácil de acessar.	Existem filtros mas não são simples de acessar.	Tem muitos modais aparecendo na finalização da proposta...	...não tem boa responsividade	Aceite da proposta via link e depois poderá ser solicitados exames	O tempo de realização de ações médicas depende do tipo de exame ou telemedicina...	es de n
Se torna Apólice após aprovação médica e pagamento	O prazo de aprovação de pagamento tem variações de acordo com banco	cycle time médio = 11 dias	Consultores e Assessores que mantém o contato com cliente para solicitar RMA	Prudential não entra em contato com o cliente na negociação. O cliente é do Parceiro		

# IDEATION

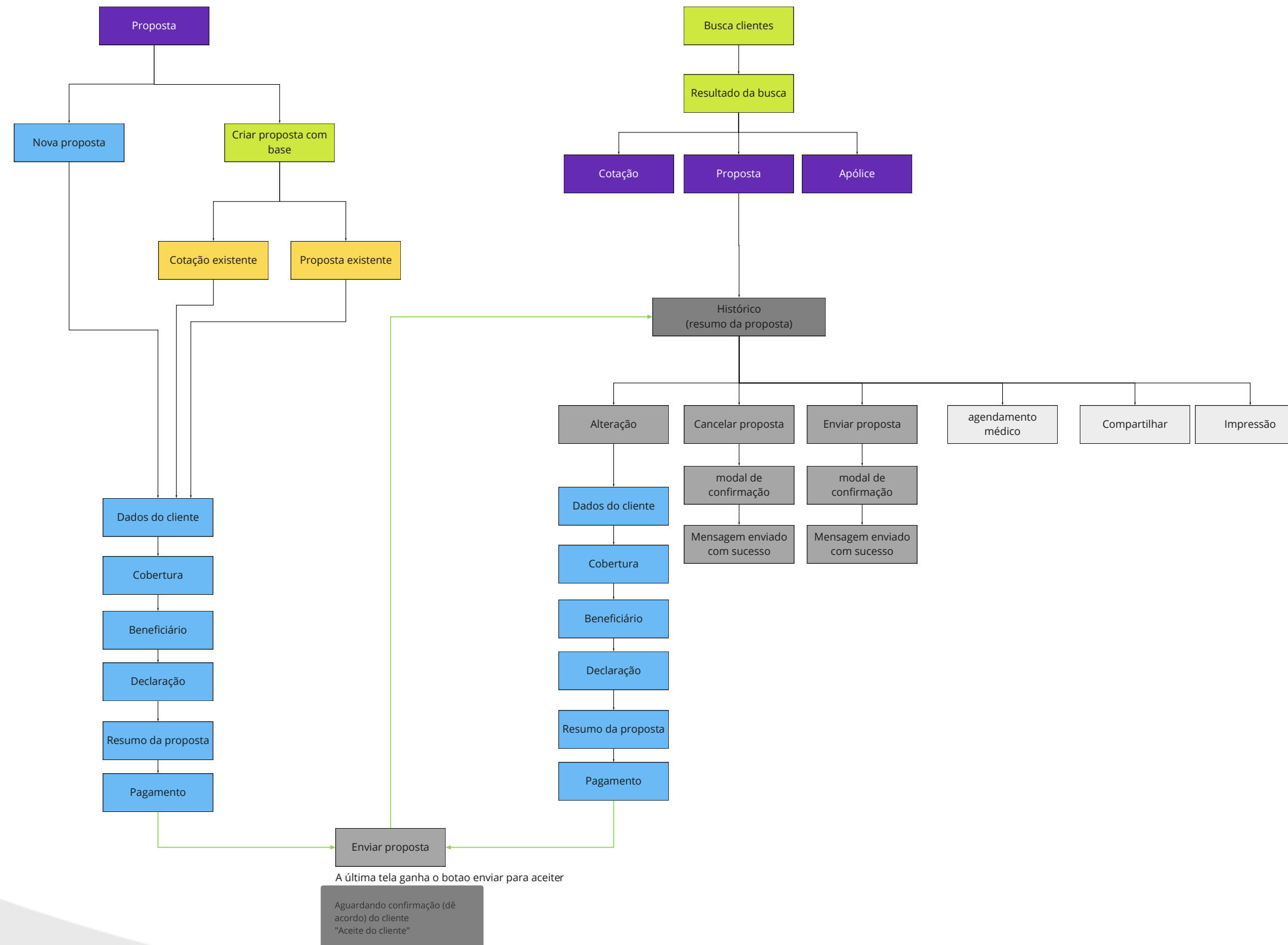
Explore opportunities with personas and the journey. **Propose innovations, prototype and test solutions.**



Comentários Victor >>

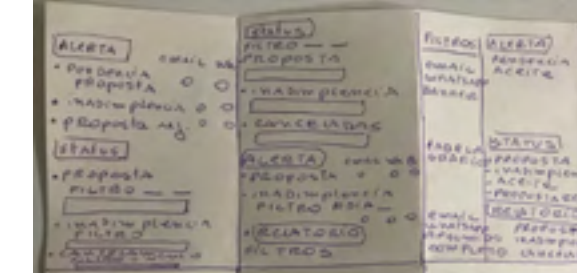
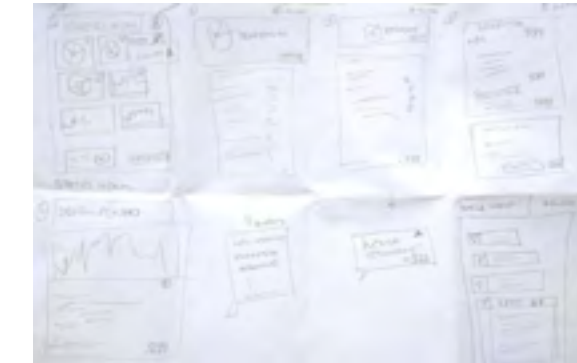
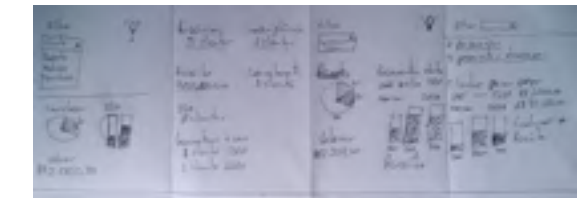
Atualmente já tem opção de salvar a proposta, mas não é visualmente fácil de acessar.	Existem filtros mas não são simples de acessar.	Tem muitos modais aparecendo na finalização da proposta...	...não tem boa responsividade	Aceite da proposta via link e depois poderá ser solicitados exames	O tempo de realização de ações médicas depende do tipo de exame ou telemedicina...	es de n
Se torna Apólice após aprovação médica e pagamento	O prazo de aprovação de pagamento tem variações de acordo com banco	cycle time médio = 11 dias	Consultores e Assessores que mantém o contato com cliente para solicitar RMA	Prudential não entra em contato com o cliente na negociação. O cliente é do Parceiro		

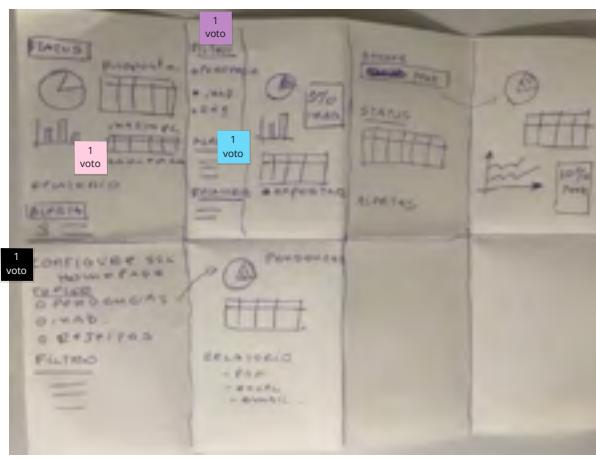

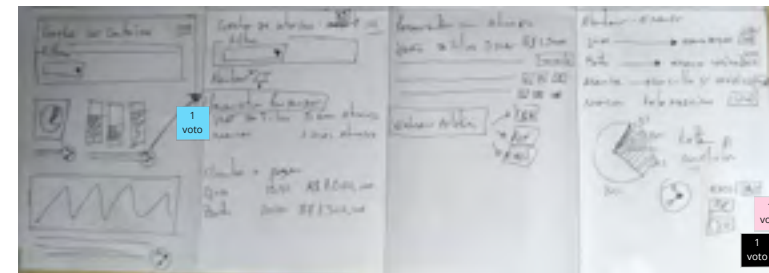
# MAP FLOW: Electronic proposal




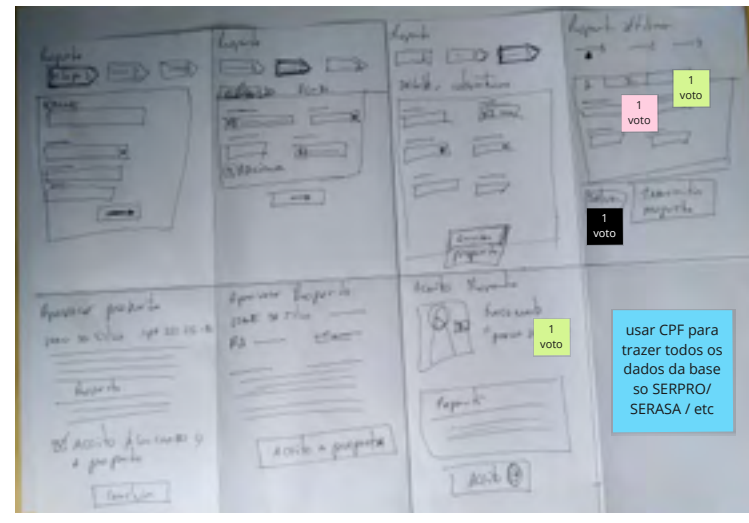

# IDEATION - CRAZY 8S



## Electronic proposal











usuário  
escolher  
entre tabelas  
e gráficos

usar CPF para  
trazer todos os  
dados da base  
so SERPRO/  
SERASA / etc

Comentários Victor >>

Atualmente já tem opção de salvar a proposta, mas não é visualmente fácil de acessar.

Existem filtros mas não são simples de acessar.

Tem muitos modais aparecendo na finalização da proposta...

...não tem boa responsividade

Aceite da proposta via link e depois poderá ser solicitados exames

O tempo de realização de ações médicas depende do tipo de exame ou telemedicina...

... prazo estimado 2 dias de retorno após realização do exame.

Se torna Apólice após aprovação médica e pagamento

O prazo de aprovação de pagamento tem variações de acordo com banco

cycle time médio = 11 dias

Consultores e Assessores que mantêm o contato com cliente para solicitar RMA

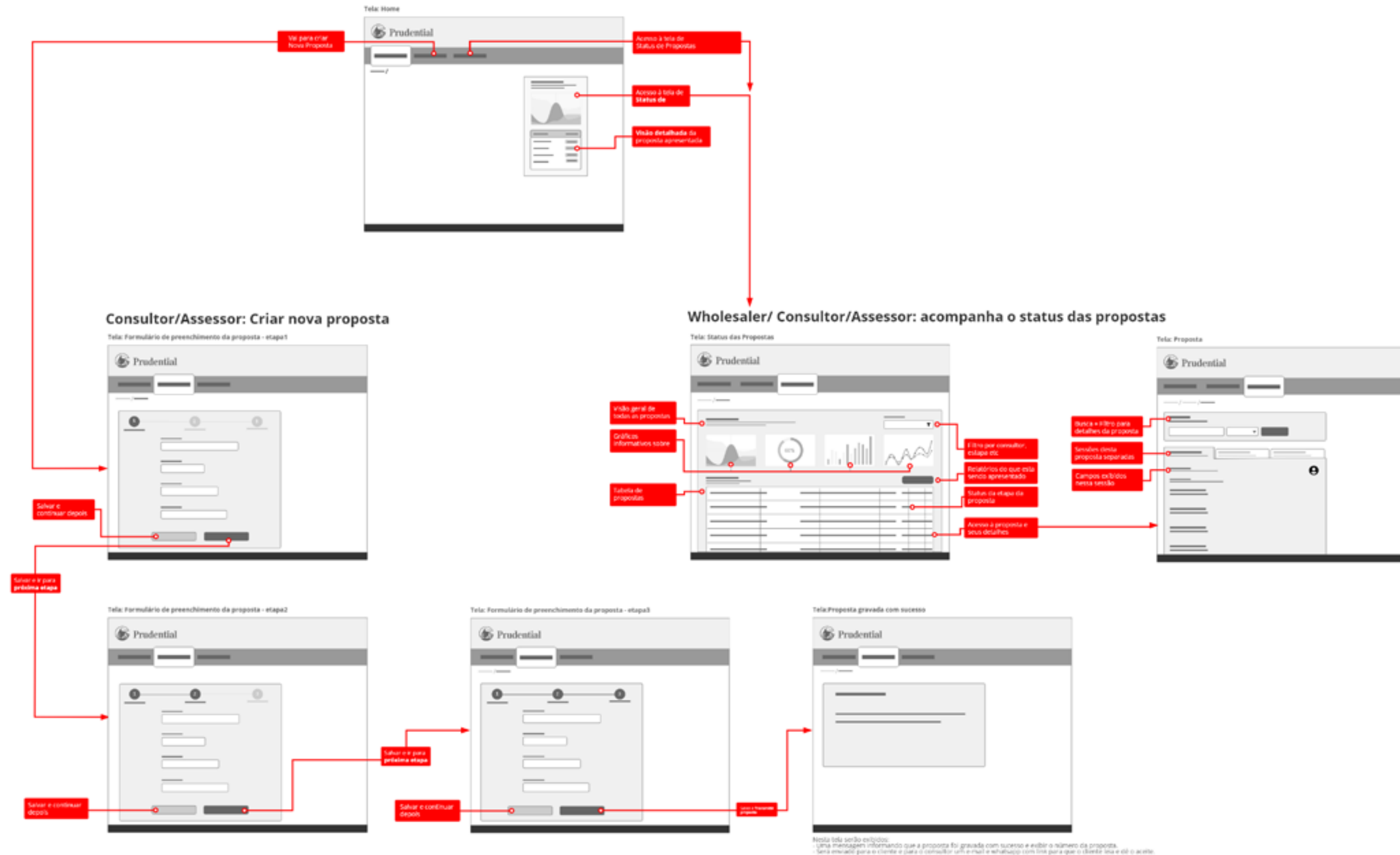
Prudential não entra em contato com o cliente na negociação. O cliente é do Parceiro

DPS - Declaração Pessoal de Saúde

RMA = Relatório Médico Assistente

Product Designer  
Emerson Goya

# USER FLOW - Electronic proposal



# USERFLOW - Proposal acceptance, client side

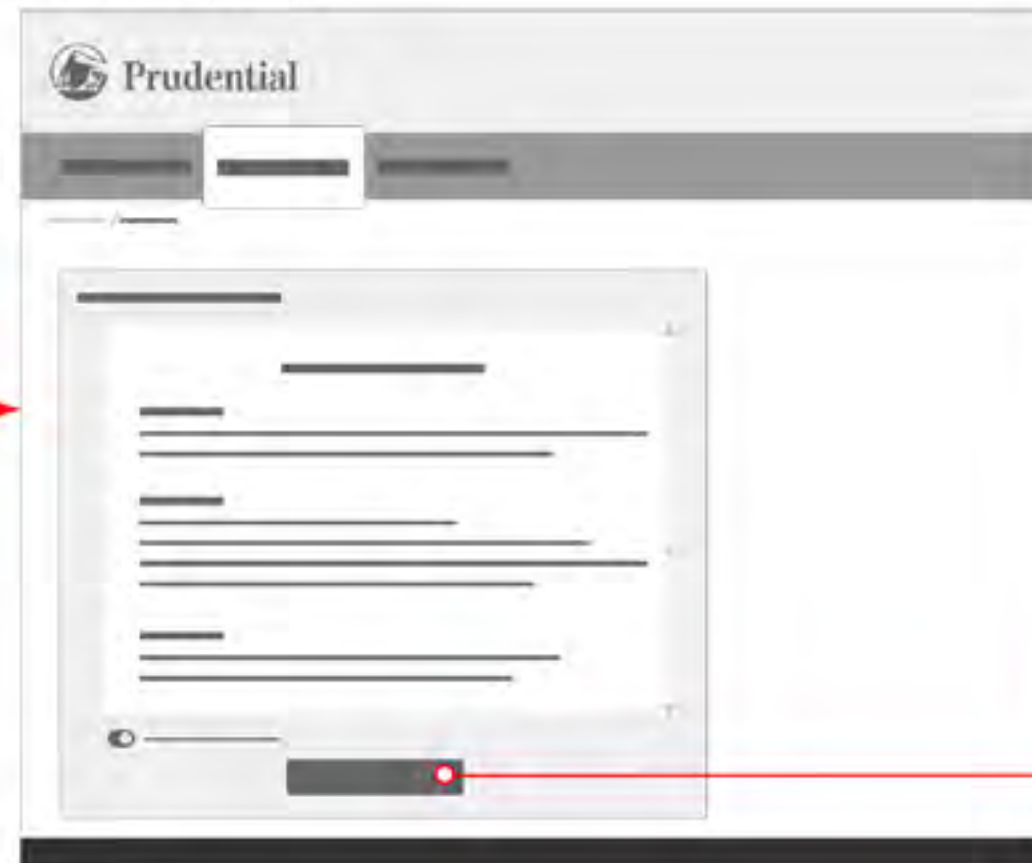
Whatsapp: Link aceite da proposta - Cliente



via pdf ou  
criando boleto

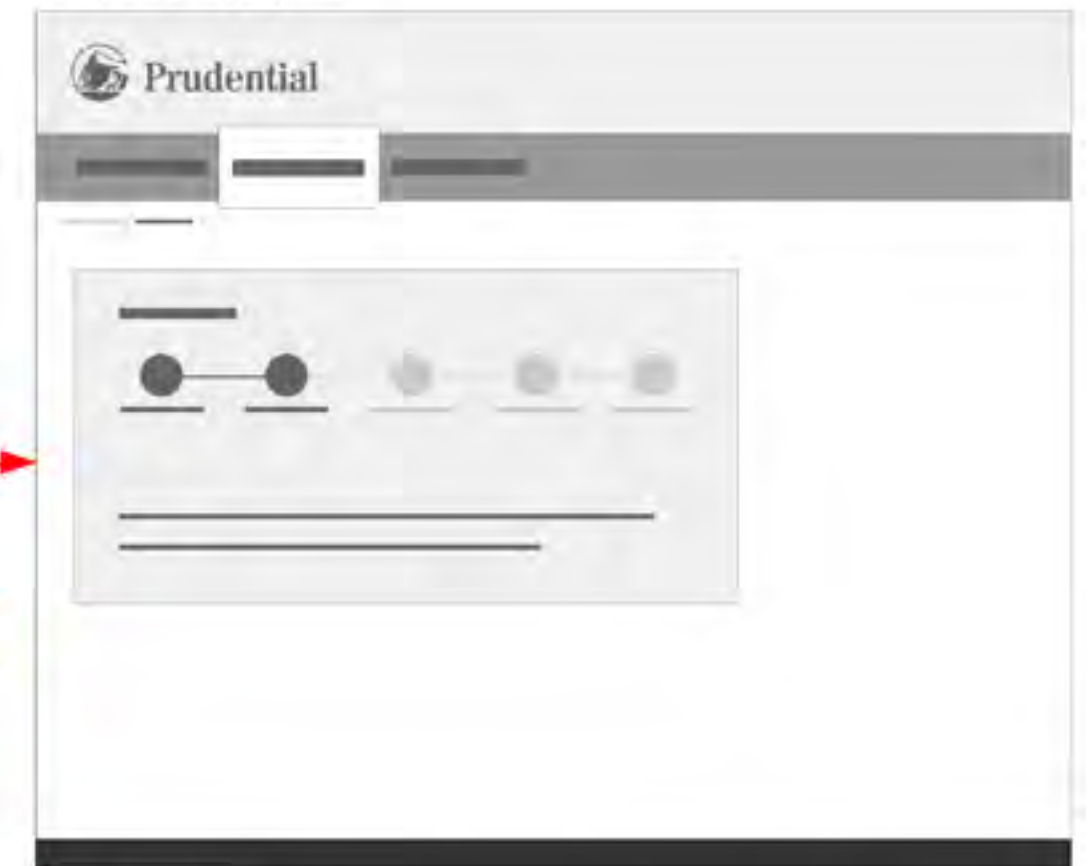
Aceite da Proposta

Tela: Aceite da proposta



Nesta tela é exibido:  
- A proposta preenchida  
- Botão para o cliente dar o aceite da proposta;

Tela: Aceite da proposta



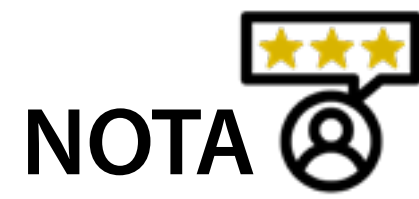
Nesta tela será exibido:  
- A mensagem que o cliente deu o aceite na proposta e as próximas etapas para ele acompanhar;  
- Também será enviado um e-mail para o cliente e para o consultor/ assessor das etapas concluídas e as que faltam.

# USER TESTS

**Hypothesis validation** on prototype to deliver to development squad.

- **Participantes**  
05 wholesalers

# TEST 1



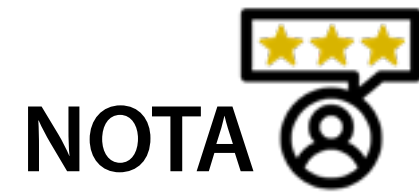
- I noticed that the proposal status table would be interesting to present the **details of the form of payment**, it would help a lot in monitoring the approval and issuance;
- In the proposal status table, you could have the option to **click on the proposal number to open the proposal details**;
- **The list of professions could be updated** to facilitate filling out the proposal;
- In the proposals chart I would like to view medical and non-medical proposal information to track sales targets.

## TEST 2



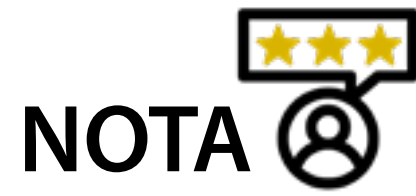
- Having the option for **address type selection** facilitates the medical appointment process;
- In configuring charts the option to **select period and chart type** would help to customize the information that makes the most sense for the consultant/advisor and for the wholesaler;
- It would be very helpful to have a column in the proposal table with the **description of pending** issues such as “new exam”, “approved card”;
- In the proposal review area, present a **summary of the proposal filling out** the main information highlighted.

## TEST 3



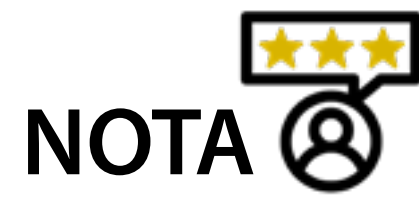
- An action that would greatly help the follow-up of the proposal would be to **notify the consultants/advisors by email** when the **documents were uploaded**;
- The home could show **strategic information and access facilities**, it would help a lot in our day-to-day;
- It would be much easier to have the option **to visualize the proposals** of a certain to-do, **placing the mouse on the corresponding part of the graphic**;
- In the option to configure graphics, it would be interesting to allow the user to configure all the graphics according to the information that facilitates the day-to-day work.

## TEST 4



- The message **“accepted to client area”** could be enabled **by default**, thus avoiding many problems with editing the proposal;
- **Updating professions list** and a more simplified search would **help to avoid misuse of the “other profession” field**;
- In the proposal table there could be a way to open the proposal details, by clicking on the proposal number, it would make navigation in the system easier;
- If, in the option to configure graphics, the user can configure all the graphics, it will help a lot in following up on proposals and policies for more assertive actions.

## TEST 5



- If it presents the message “accepted to the client's area” enabled by default, it will help the consultants/advisors in filling out the proposal;
- If you have the ability to add email and phone information in your profile settings, it will be easier to customize alerts;
- It would be a great help to be able to configure chart, select chart type and period for status tracking and comparison between months and years;
- The home needs to be improved and highlight strategic information about proposals and policies, today we have an excess of marketing information.

## NEXT STEPS

**Adjust the prototype and act the tasks below:**

- **Improve navigation in the proposal**

Design a navigation that helps the user to access the various stages of the proposal to speed up and simplify the filling out.

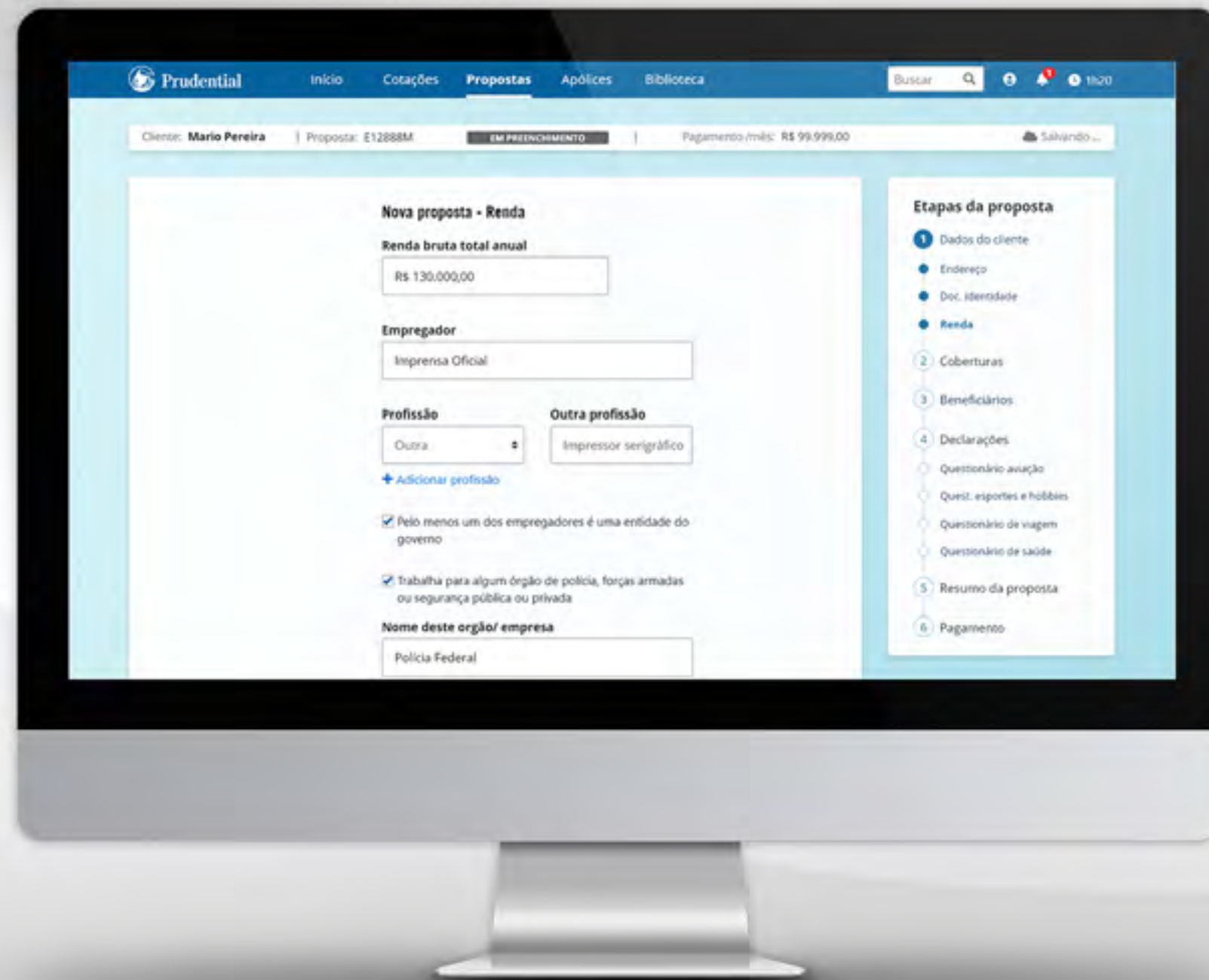
- **Better experience in accepting the proposal**

Allow system to automatically display proposal acceptance.

- **Proposal summary**

Design an area that allows the consultant to view and review key information in the proposal.

# PROTOTYPING



# PROTOTYPING

Prudential

InícioCotaçõesPropostasApólicesBiblioteca

Buscar

120

Cliente: —Proposta: —Pagamento/mês: R\$ —Salvando...

Crie uma proposta a partir de:

Cotação já existente

Proposta já existente

Nome do cliente / CPF / número da cotação

Ou comece uma nova proposta

Prezamos primeiro saber em nome de qual consultor esta proposta será criada

Parceiro comercial

Agência / escritório

Isso personaliza

(Selecione...)

Nome do consultor

Selecione o nome do consultor responsável

Nova proposta - Dados do cliente

CPF

Nome completo do cliente

Nome como está no documento de identidade

Nome social (opcional)

Informe o nome social do cliente

Data de nascimento

Idade

dd/mm/aaaa

Sexo

Estado civil

☐ Masculino

☐ Feminino

(Selecione...)

Nacionalidade

(Selecione...)

+ Adicionar nacionalidade

Tipo de telefone

Número do telefone

Celular

(DDD) 99999-9999

+ Adicionar telefone

E-mail

Informe o e-mail do cliente

Continuar

Etapas da proposta

1 Dados do cliente

2 Coberturas

3 Beneficiários

4 Declarações

5 Resumo da proposta

6 Pagamento

Prudential

InícioCotaçõesPropostasApólicesBiblioteca

Buscar

120

Cliente: Mario PereiraProposta: E12888MEm FIMENDAMENTOPagamento/mês: R\$ 59.996,00Salvando...

Nova proposta - Coberturas

Cobertura essencial

Temporária

por 10 anos

Standard

Capital segurado

R\$ 2.000.000,00

Pagamento/mês

R\$ 41.334,12

Ativar renovação automática

Coberturas adicionais

	Vigência/tipo	Classe	Capital segurado	Pagamento/mês
<input checked="" type="checkbox"/> Assistência funeral	Familiar 9.5G		R\$ 12.000,00	R\$ 25,80
	Ativar renovação automática			
<input checked="" type="checkbox"/> Doença grave	(Selecione...)	(Selecione...)	R\$ 0,00	---
	Ativar renovação automática			
<input type="checkbox"/> Invalido acidental	por 3 anos		R\$ 0,00	R\$ 121,50
	Ativar renovação automática			
<input checked="" type="checkbox"/> Morte acidental	até 75 anos		R\$ 8.000.000,00	R\$ 583,16
	Ativar renovação automática			
<input checked="" type="checkbox"/> Retida hospitalar	por 5 anos		R\$ 3.000,00	R\$ 189,77
	Ativar renovação automática			
<input type="checkbox"/> Temporário	por 10 anos		R\$ 0,00	R\$ 0,00
<input checked="" type="checkbox"/> Temporário doente	(Selecione...)		R\$ 0,00	---

Custos adicionais

	Motivo	Duração (anos)	Valor
<input checked="" type="checkbox"/> Prêmio extra	Espertes e hobbies	12	R\$ 1,25

Valor aplicado a cada R\$ 1.000,00 de capital segurado

Pagamento

MensalAnual

Resumo: valores da cobertura

Valor do pago a/viv	R\$ 46.362,79
IDF total	R\$ 213,06
Total mensal+IDF	R\$ 56.416,35
Total por ano	R\$ 676.996,24

Retornar

Continuar

# PROTOTYPING

The screenshot shows the 'Resumo da proposta' (Proposal Summary) screen on the Prudential website. The header includes the Prudential logo and navigation links: Início, Cotações, Propostas, Apólices, and Biblioteca. A search bar is located on the right. Below the header, a status bar displays: Cliente: Mario Pereira, Proposta: #12888M, EM PREENCHIMENTO, and Pagamento/mês: R\$ 59.999,00. The main content area is divided into two columns. The left column contains three cards: 1. 'Vida Inteira até 75 anos' with details: Mario Pereira, 253.556.231-03, Classe Standard, Capital segurado R\$ 20.000.000,00, and Pagamento / ano R\$ 551.121,50. 2. 'Assistência funeral' with details: Cobertura adicional, Vigência / tipo II SG, Capital segurado R\$ 12.000,00, and Pagamento / mês R\$ 28,57. 3. 'Doenças graves' with details: Cobertura adicional, Vigência / tipo Modular por 5 anos, Classe A, Capital segurado R\$ 100.000,00, and Pagamento / mês R\$ 500,50. The right column contains a vertical list of 'Etapas da proposta' (Proposal Steps): Dados do cliente (checked), Endereço (unchecked), Doc. identidade (unchecked), Renda (unchecked), Coberturas (checked), Beneficiários (checked), Declarações (checked), Questionário aviação (unchecked), Quest. esportes e hobbies (unchecked), Questionário de viagem (unchecked), Questionário de saúde (unchecked), Resumo da proposta (active), and Pagamento (unchecked). At the bottom, there is a 'Forma de pagamento' section showing 'Cartão de crédito' and 'Pagamento Mensal', and a 'Resumo: valores da cobertura' section showing 'Total anual + IOP R\$ 659.069,54'. Navigation buttons at the bottom include 'Quest. saúde' and 'Continuar'.

The screenshot shows a modal window titled 'Pagamento com cartão de crédito' (Payment with credit card) overlaid on the proposal summary screen. The modal displays a credit card number: 5500 3123 5432 2105, with a checkmark indicating it is valid. Below the number is a text input field labeled 'insira o número do cartão' (enter the card number) containing the same number. A 'Próximo' (Next) button is at the bottom of the modal. The background shows the same 'Resumo da proposta' screen as the previous image, but with a dark overlay.

The screenshot shows the 'Nova proposta - Pagamento' (New proposal - Payment) screen on the Prudential website. The header and status bar are identical to the previous screens. The main content area is divided into two columns. The left column contains a form titled 'Nova proposta - Pagamento' with two sections: 1. 'Quem será responsável pelo pagamento?' (Who will be responsible for the payment?) with radio buttons for 'Mario Pereira' (selected), 'Será uma pessoa física' (Will be a natural person), and 'Será uma pessoa jurídica' (Will be a legal entity). 2. 'Qual será a forma de pagamento?' (What will be the form of payment?) with radio buttons for 'Débito em conta' (Debit on account), 'Cartão de crédito' (Credit card) (selected), and 'PIX'. Below these sections is a credit card image for Mario Pereira, with card number 5500 31XX XXXX 2105, valid until 08/2027, and a link to 'Editar dados do cartão' (Edit card data). The right column contains the same 'Etapas da proposta' (Proposal Steps) list as the previous screens, with 'Resumo da proposta' (active) and 'Pagamento' (unchecked). At the bottom, navigation buttons include 'Resumo da proposta' and 'Enviar proposta'.

# THANK YOU

**Emerson Goya**

11 97733-2914

emersongoya@gmail.com

<https://linkedin.com/in/emersongoya>

