



BLUE BOOK | LIFE PLANNER

A NECESSIDADE DE TER UM SEGURO DE VIDA

Este material é parte integrante do manual de franquia e dos anexos dos contratos de franquia da Prudential do Brasil Seguros de Vida S.A.



Prudential

SUMÁRIO

1. A necessidade de ter um seguro de vida	1
1. Por que é necessário ter um seguro de vida?	1
2. Quanto custa uma vida?	2
3. O que fazer para garantir os nossos objetivos?	3
4. Qual é o capital segurado ideal?	4
2. Despertar as necessidades básicas de seguro de vida – FF1	5
1. Manutenção do dia a dia	6
2. Educação	7
3. Moradia	10
4. Sonhos e projetos de vida	11
5. Despesas emergenciais	11
6. Inventário	12
7. Reorganização póstuma	13
8. Assistência funeral	14
9. Restabelecimento de vida	14
10. Doenças graves	14
11. Doenças terminais	15
12. Vida na terceira idade	15

3. Outras necessidades de seguro de vida	17
1. O seguro de vida voltado para cônjuges	17
2. O seguro de vida voltado para adolescentes	17
3. O seguro de vida voltado para solteiros	18
4. O seguro de vida voltado para mulheres	20
5. O seguro de vida voltado para pessoas separadas, casadas outra vez e com filhos em ambas as famílias	21
6. O seguro de vida voltado para proteger pessoas com necessidades especiais	22
7. O seguro de vida como instrumento voltado à sucessão empresarial e pessoas-chave	22
4. Resumo	24

1. A NECESSIDADE DE TER UM SEGURO DE VIDA

1. POR QUE É NECESSÁRIO TER UM SEGURO DE VIDA?

Ao pensar em si ou em sua própria família, a maioria das pessoas descobrirá que precisaria ter uma ou mais reservas financeiras. Não sabemos quando vamos adoecer ou nos acidentarmos. E ainda que tenhamos uma vida longa, nada garante que tenhamos uma renda satisfatória para sempre. Em outras palavras, estamos sempre expostos ao risco de perder o equilíbrio entre a receita e as despesas. Se, por exemplo, você vier a falecer, a sua morte poderia acarretar os seguintes problemas:

- ▶ Como seriam pagas as despesas imediatas com o funeral e/ou as prestações de dívidas já contraídas? E por quem?
- ▶ Se você tiver dependentes menores de idade (ou até os seus pais), como ficariam os pagamentos de suas despesas e o padrão de vida da família?
- ▶ E as despesas para criar e educar os filhos?
- ▶ Se surgissem despesas inesperadas na família, depois de sua morte, como elas seriam pagas?
- ▶ Será que a sua família poderia continuar vivendo na mesma casa e levar uma vida como antes, mesmo sem contar com o seu rendimento?

E se você adoecer ou se acidentarmos e precisar parar de trabalhar? Como ficaria o pagamento das despesas fixas da família? Talvez surjam novas despesas por necessidade de um tratamento médico especial, procedimento médico complexo ou até uma internação hospitalar prolongada. E após o período laborativo, quando vier a aposentadoria? Você estaria tranquilo para a sua terceira idade e para desfrutar de uma vida tranquila? Existem inúmeras situações que requerem que você tenha uma proteção financeira.

Em todos os casos, a escolha mais racional é adquirir um seguro de vida, sob medida, uma vez que, com uma pequena soma de dinheiro, é possível obter um valor de indenização (proteção financeira) a partir do fechamento da proposta. O seguro de vida possui inúmeras funções e características que nenhum outro meio de proteção financeira possui: oferece não só a proteção efetiva imediata aos seus beneficiários no caso de um falecimento ou ao próprio cliente potencial no caso de uma invalidez por acidente, doença grave ou terminal. Resolver a grande preocupação da educação dos filhos e seus projetos e sonhos também é um dos maiores benefícios de uma solução de seguro de vida personalizada.

Hoje em dia, no Brasil, tem-se notado um aumento significativo na contratação de seguros de vida, o que demonstra uma consciência maior das pessoas acerca da necessidade de proteção. O seguro de vida tem cumprido o seu papel de evitar as privações em nossas vidas e na vida das pessoas que mais amamos, deixando-as mais seguras.

2. QUANTO CUSTA UMA VIDA?

Nem é preciso dizer que não se pode comprar a vida de uma pessoa. E, é claro, a ela não se pode atribuir nenhum preço. Entretanto, se levarmos em conta somente o lado econômico-financeiro, descobriremos que há maneiras de estimar um valor monetário, em razão do impacto financeiro da ausência do pilar financeiro ou da ausência de sua renda nas famílias.

Existe, por exemplo, uma fórmula para calcular o valor da indenização a ser exigida em casos de morte por, digamos, acidente de trânsito. O valor é obtido por meio de um cálculo que se baseia na estimativa do número de anos que a pessoa trabalharia, se ela não viesse a falecer, e a renda que ela obtería no período. Dali seria subtraído o valor, também estimado, de despesas de custeio de vida, e, do total obtido, seriam subtraídos os juros médios para, então, se chegar a um valor monetário.

Por outro lado, poderíamos calcular o rendimento que a pessoa obtería até se aposentar simplesmente multiplicando o valor da sua atual renda anual pelo número de anos até a aposentadoria. Veja a tabela a seguir. O valor que aparece na interseção entre a coluna (renda anual) e a linha (faixa etária) corresponde ao rendimento total que essa pessoa obtería até se aposentar aos 65 anos de idade.

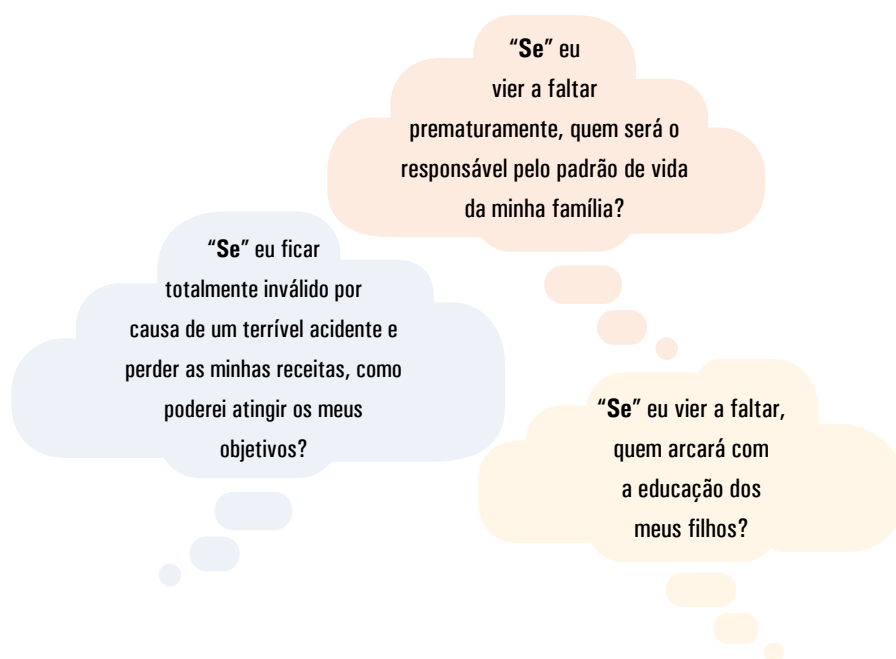
Idade	Nº de anos até completar 65 anos	Renda Anual (em R\$)			
		200.000,00	350.000,00	500.000,00	1.000.000,00
30	35	7.000.000,00	12.250.000,00	17.500.000,00	35.000.000,00
35	30	6.000.000,00	10.500.000,00	15.000.000,00	30.000.000,00
40	25	5.000.000,00	8.750.000,00	12.500.000,00	25.000.000,00
45	20	4.000.000,00	7.000.000,00	10.000.000,00	20.000.000,00

Surpreso? Geralmente ninguém faz essas contas, não é mesmo? Além disso, a maioria das pessoas fica surpresa ao se deparar com esses números. Se você apresentar esses números objetivamente a um cliente potencial e, ao mesmo tempo, disser: “Caso o senhor venha a faltar, veja o impacto financeiro que a sua família poderia sofrer”, isso representaria um argumento de persuasão particularmente eficiente e potente. Chamamos isso de “concordância tácita”, uma técnica eficiente de troca de ideias com o cliente potencial.

A tabela foi confeccionada com base no pressuposto que uma pessoa trabalharia até completar 65 anos. O que aconteceria se isso não ocorresse? Não seria impossível imaginar que ela falecesse antes ou que ficasse incapacitada de trabalhar em função de alguma invalidez por acidente ou doença grave. Por outro lado, ainda que ela viva até os 65 anos, como ela obterá uma reserva adicional para manter o padrão de vida a partir dessa idade?

3. O QUE FAZER PARA GARANTIR OS NOSSOS OBJETIVOS?

Definimos diversos objetivos levando em conta o nosso ciclo de vida. Se tivermos tempo suficiente e nada acontecer nesse ínterim que impeça que os nossos planos se realizem, talvez possamos atingir esses objetivos. Tudo isso, no entanto, baseia-se em suposições, isto é, em vários “ses”, os “ses” da vida de uma pessoa ou família:



O seguro de vida torna a vida mais segura, eliminando os tais “ses” da vida. O seguro de vida garante que a pessoa tenha uma vida tranquila e paz de espírito para traçar os seus objetivos e realizá-los, independentemente de um infortúnio.

A vida das pessoas constitui-se de inúmeros “ses”. Ao explicar isso a um cliente potencial, ele compreenderá a importância de contratar um seguro de vida, baseado em suas necessidades.

O grande papel de um franqueado Life Planner é fazer com que o seu cliente potencial se conscientize desses problemas, com os quais talvez se depare ao longo da vida, e lhe indicar uma solução sob medida e personalizada para tais eventualidades. Fazê-lo tomar a atitude de se proteger e proteger as pessoas que mais ama é fundamental, pois se ele não adquirir um seguro de vida e não adotar nenhuma solução, os problemas continuarão a existir, podendo ocorrer a “morte econômica” da sua família. Em outras palavras, isso significa que o cliente potencial terá optado pelo “risco”, em vez de optar pela segurança de ter um seguro de vida.

4. QUAL É O CAPITAL SEGURADO IDEAL?

Independentemente das condições financeiras, todos precisam ter um seguro de vida. O tipo de produto, valores de capitais segurados e vigência dos contratos (prazo), no entanto, vão depender da análise e da situação de cada um e, também, de seus objetivos. É evidente que um homem sem filhos com renda anual de R\$ 200 mil e outro com três filhos e renda anual de R\$ 500 mil precisariam de diferentes soluções de seguro de vida. Portanto, antes de mais nada, é importante entrevistar o cliente potencial e conhecer as condições em que se encontra, para que você possa compreender as necessidades básicas de proteção em termos de seguro de vida e avaliar qual é o melhor tipo de plano de seguro e o valor do capital segurado mais adequado.

2. DESPERTAR AS NECESSIDADES BÁSICAS DE SEGURO DE VIDA – FF1

Não deve haver muitas pessoas que façam seguro de vida espontaneamente, sem que haja a recomendação de alguém. Não é algo que possa ser comido, que se possa dirigir ou vestir. É algo intangível! Portanto, é preciso que o cliente potencial se convença e pense: “realmente, o seguro de vida é necessário”.



Para convencer o cliente potencial, deve-se apontar os pontos problemáticos, de forma a fazê-lo perceber o que ainda não foi percebido por ele. É na fase chamada “Despertar das Necessidades”, ou FF1, que o franqueado Life Planner irá, por meio de perguntas (abertas e/ou fechadas), fazer com que o cliente potencial comece a pensar em temas e situações que, na maioria das vezes, nunca tinha parado para pensar. Essa etapa tem que ser conduzida com perfeição pelo franqueado Life Planner, utilizando uma escuta ativa e conduzindo a entrevista com o cliente potencial não na primeira pessoa, mas sim na terceira.

Estamos falando das necessidades que as pessoas têm em geral. Depois, naturalmente, o cliente potencial irá começar a pensar em sua própria situação. Tornar tangíveis essas necessidades que estavam latentes é o grande desafio de todo franqueado Life Planner; são necessidades que precisam ser afloradas, estimuladas.

É uma etapa, portanto, em que se entenderão os padrões de pensamento do cliente potencial, suas opiniões, inquietudes, aflições, preocupações e principalmente como o seguro de vida poderá ser a solução ideal para ele e para quem ele mais ama.

É possível utilizar o folder “O Futuro” como ferramenta de apoio para obter informações e perceber as necessidades prioritárias de cada cliente potencial. Como o processo da Prudential é o da Venda Baseada nas Necessidades (VBN), utilizamos um modelo que estimula o cliente potencial a tornar tangível o intangível, isto é, a se conscientizar da *fragilidade* da vida, da *inevitabilidade* e *imprevisibilidade* da morte, da *possibilidade de perder a condição de gerador de renda*, contrair uma doença grave ou terminal, se ficar inválido por um infeliz acidente, deixando a família desprovida de recursos necessários para uma vida digna, além de outras graves consequências que podem vir a ocorrer. Nesse momento, o cliente potencial começa a entender por que o planejamento financeiro e o seguro de vida são importantes e os coloca na sua lista de prioridades.

Mas é preciso estar atento para as armadilhas do caminho. É muito fácil transformar essa etapa em mera apresentação de um catálogo de produtos e utilidades. Nada mais equivocado.

Iremos, a seguir, examinar os diversos tipos de necessidades de reserva e preparação financeira comuns à grande maioria das pessoas, e pensar mais profundamente sobre a necessidade de se ter um seguro de vida.

1. MANUTENÇÃO DO DIA A DIA

É necessário garantir o padrão de vida dos familiares de forma que possam viver tranquilamente, mesmo que aconteça algo com o pilar financeiro da família – responsável pela principal fonte de renda. Essa necessidade é maior ainda quando há filhos que ainda não se tornaram independentes.

A morte do pilar da família não significa diminuição drástica das despesas básicas – alimentação, contas de casa, vestuário, saúde, transporte –, mas também daquelas que definem o conforto e a qualidade de vida das famílias, tais como lazer, viagens, passeios, restaurantes, internet, celular etc. Principalmente se os filhos ainda estiverem em fase de crescimento. Consta que o padrão de vida dos familiares até o filho caçula se formar na faculdade, após a morte do principal provedor da casa, é de 70% do orçamento doméstico anterior. Após os filhos terem se tornado independentes, o cônjuge precisará de 50% do orçamento prévio para se manter.

Ao ter uma informação mais precisa sobre os valores que compõem as despesas mensais de uma família, os quais deverão ser coletados junto ao cliente potencial, durante o preenchimento do Infoclient, o franqueado Life Planner poderá elaborar uma solução em forma de renda total ou como complemento, para que haja uma tranquilidade em relação ao custeio dessas despesas. O recebimento de um benefício à vista nem sempre é a melhor solução, pois o valor poderá ser empregado de maneira inadequada, caso não exista alguém que possa administrá-lo.

Também não são raras as famílias em que ambos – marido e mulher – trabalham fora. A complexidade da vida, os projetos profissionais e a necessidade de recursos fazem com que o número de mulheres que têm atividades profissionais ativas, mesmo sendo mães, seja crescente. Hoje, não é raro que as mulheres sejam as maiores responsáveis pelo orçamento doméstico, isso quando não são o pilar financeiro total da família. Entender a situação familiar, o peso financeiro de cada cônjuge e planejar uma tranquilidade no padrão de vida é fundamental nos dias atuais. O grande perigo é a família ter que baixar o seu padrão de vida, uma vez que os seus planos foram traçados levando em conta a renda do casal. Não podemos deixar de pontuar que não só na morte de um dos cônjuges haverá esta distorção; a perda de renda em caso de invalidez por acidente ou doença grave poderá acrescentar mais despesas por necessidade de cuidados especiais, impactando a sobrevivência econômica familiar.

Quando um dos cônjuges não aufera renda ou não trabalha para cuidar dos filhos (uma decisão comum entre casais), no caso da perda do pilar financeiro, este tentará resolver seu problema financeiro de alguma forma. Podemos citar alguns:

Pedir ajuda a terceiros

O problema é que não se sabe até quando se poderá contar com a ajuda de terceiros, ainda que sejam pais, parentes ou amigos. Principalmente nesse último caso. Ainda que a ajuda venha dos pais, não se pode ficar dependendo deles, especialmente se já tiverem idade avançada. Transferir esse fardo aos pais em uma idade já avançada não é justo. Além disso, é natural que, na medida do possível, ninguém queira depender de terceiros. Mas se o cônjuge vier a morrer sem deixar uma reserva para a manutenção do dia a dia devidamente preparada, tal tipo de ajuda talvez seja a única alternativa, mesmo a contragosto.

Procurar emprego

Uma alternativa é conseguir um emprego, o que também não é nada fácil. Os cônjuges que estavam fora do mercado de trabalho, isto é, desatualizados, provavelmente terão dificuldades para nele reingressar. A habilidade e as experiências antes adquiridas podem não mais ser atraentes quando eles procurarem se recolocar no mercado de trabalho, em função do longo período de afastamento.

E quanto aos filhos? O que acontecerá com eles? Perderam o pai ou a mãe e, agora, será preciso contratar alguém para cuidar deles, e, como provável consequência, todo o salário conseguido com sacrifício desaparecerá num piscar de olhos. Procurar uma creche que atenda as expectativas e caiba no orçamento também será uma necessidade.

Enfim, para se obter uma reserva para a manutenção do dia a dia, tanto o pai quanto a mãe devem se prevenir para o caso da falta de um dos cônjuges.

Fazer com que a mulher viva de forma independente, em qualquer circunstância; fazer com que ela possa dedicar tempo e amor para criar os filhos ou sacrificá-los para que a mãe possa sair em busca de sustento; permitir que os filhos continuem a viver na mesma casa a que já estão tão habituados ou obrigá-los a se mudar para um outro local – tudo depende da decisão que o cliente potencial tomar, e é preciso que você, franqueado Life Planner, faça-o perceber isso. Isto é, a felicidade dos familiares, caso algo aconteça ao cliente potencial, depende do seu poder de persuasão e da decisão que o cliente tomar.

2. EDUCAÇÃO

Ao questionarmos os pais sobre sua maior preocupação em relação aos filhos, eles certamente dirão que é a educação. Por isso, podemos afirmar que a educação é o maior patrimônio e o principal legado que os pais podem deixar para seus filhos.

A preparação para a vida adulta e para os desafios crescentes da vida profissional passa por uma necessidade de se ter as melhores condições para uma formação de qualidade. O mercado atual demanda profissionais com alto nível de escolaridade, que dominem idiomas e ferramentas de informática. Para isso, é necessário um investimento elevado. Quaisquer que sejam as opções de formação e preparação, há que se pagar por elas. Portanto, sabemos que quanto maior o investimento em educação, melhores serão os resultados.

Seria uma infelicidade muito grande se um jovem que estivesse indo bem na escola, com uma boa perspectiva de futuro, tivesse que abandonar esse projeto de formação em função da ausência das condições financeiras ideais, causada pela morte precoce do responsável pelo pagamento de suas despesas com educação.

Para um provisionamento adequado, seria necessária a composição de um fundo de reserva que garantisse os custos totais relacionados a essas despesas. Para se estimar o valor necessário para a educação é preciso que se saiba o tempo de duração – em meses ou anos – e os valores previstos para cada fase dos estudos. Com essa informação, podemos tornar esse valor tangível, multiplicando os valores pelos anos ou meses em que seriam pagas as prestações. Esse cálculo irá gerar uma quantia acumulada, que corresponde ao momento presente e que, ao longo dos meses e anos, não ocorrendo qualquer sinistro, será amortizada; e irá decrescer conforme os pagamentos forem sendo realizados. É uma necessidade acumulada, decrescente e temporária, isto é, um dia a educação será concluída.

Mas qual seria o total de despesas com a educação, considerando o planejamento de formação para cada filho? Investir na boa educação de um filho equivale ao custo de um imóvel em um bairro de classe média nas grandes capitais.

Mesmo que seja oferecida aos clientes potenciais a possibilidade de conseguirem o valor necessário para tanto – aderindo a um seguro de vida –, alguns podem se recusar a fazê-lo, alegando existirem outras formas de financiar os estudos de seus filhos. Na maioria das vezes, essas outras formas são as seguintes:

1. O próprio filho irá custear os seus estudos, trabalhando.
2. Terá sido formada uma poupança, até que chegue a hora.
3. Será pleiteada uma bolsa de estudos ou crédito educativo.
4. Sempre se dará um jeito quando chegar o momento certo.

Será que uma dessas alternativas vai realmente funcionar? Vamos examinar cada uma delas:

1. O próprio filho irá custear os seus estudos, trabalhando.

Inicialmente, para que essa opção seja possível, é preciso que o filho tenha idade para trabalhar. A falta do responsável pode ocorrer muito antes, quando o filho ainda é criança. Na eventualidade de isso ocorrer quando o filho tiver atingido a idade adulta, ou seja, aos 18 anos, conciliar os estudos com o trabalho exige muito sacrifício. Essa, portanto, não é uma boa alternativa, a não ser que tenham sido esgotadas todas as demais.

2. Terá sido formada uma poupança, até que chegue a hora.

Alguns pais, reconhecendo a importância e a necessidade de uma formação universitária e de uma pós-graduação, criam, desde cedo, uma reserva para a educação do filho em forma de poupança ou outros investimentos. Isso é muito bom, mas há uma ressalva: não sabemos o que irá acontecer até que o filho conclua sua formação. Talvez essa alternativa dê certo se tudo correr conforme as seguintes condições:

- a. os pais estiverem vivos;
- b. o rendimento não sofrer interrupções até que o filho complete seus estudos;
- c. os pais investirem esse dinheiro de forma disciplinada até atingir o valor desejado.

3. Será pleiteada uma bolsa de estudos ou crédito educativo.

Existem aqueles pais que não se preocupam em constituir qualquer tipo de reserva para a educação dos filhos. Eles alegam que, em função de um “excelente desempenho escolar”, os filhos naturalmente conquistarão bolsas de estudo e terão, dessa maneira, a garantia de uma formação, sem que seja necessário se preocupar com isso. Esquecem que, na maioria das vezes, esse benefício é limitado a um número de estudantes, e que nem todos poderão ser contemplados. Ademais, até que isso seja resolvido, poderia ser consumido um tempo precioso do período de estudos, que não será recuperado.

Em relação ao crédito educativo, a questão de maior preocupação é se o estudante terá condições para devolver o valor financiado dentro de um prazo razoável. Isso é uma preocupação que nem sempre é levada em consideração.

4. Sempre se dará um jeito quando chegar o momento certo.

É preciso ter uma soma razoável de dinheiro para custear todo o período de educação de um filho. Mesmo que ele seja todo conduzido em uma instituição pública, sem mensalidades, é preciso levar em conta os gastos extras com livros, materiais, transporte etc. Isso já seria um problema se o filho fosse único. Se forem mais, pode ser que nem todos tenham a oportunidade de frequentar uma universidade e um curso de pós-graduação, tão importante nos dias atuais. Talvez um deles tenha que sacrificar seu futuro em benefício de outro.

Mesmo que seu cliente potencial diga que quando chegar a hora certa sempre se dará um jeito, o que aconteceria se ele morresse antes ou se tornasse inválido e não pudesse obter o rendimento previsto?

Para todos os pontos de preocupação, a solução mais indicada é a contratação de um seguro de vida. Dessa maneira, a garantia da educação não estará condicionada à sobrevivência do pilar financeiro nem ao sabor do acaso.

3. MORADIA

Para muitos, a “casa própria” é o símbolo da tranquilidade e da felicidade. A casa própria é onde a família se reúne e descansa. É um lugar para as crianças crescerem de forma tranquila e saudável. Ao mesmo tempo, é um lugar para os pais terem uma vida prazerosa e confortável.

Construir uma casa ou comprar um apartamento: ambos requerem um capital elevado. É raro encontrar uma pessoa que possa desembolsar esse dinheiro à vista. Na maioria das vezes, utiliza-se o Sistema Financeiro de Habitação, que prevê seguro prestamista obrigatório. Entretanto, o que aconteceria com os familiares se a pessoa responsável pelo pagamento das prestações ao longo de várias dezenas de anos viesse a falecer de repente?

Evidentemente, a dívida do financiamento seria herdada pelo cônjuge ou pelos herdeiros do falecido. Caso não fosse possível a continuidade do pagamento, a família seria obrigada a desocupar o imóvel. Todo o sacrifício feito até então teria sido em vão.

Hoje em dia, tem sido comum, em função dos altos valores dos imóveis, a inclusão automática de um seguro prestamista no sistema que concede o empréstimo para o financiamento do imóvel, com o objetivo de realizar a quitação do saldo devedor no caso de uma eventualidade ou fatalidade com o responsável pelo pagamento. Não são todos, entretanto, que adotam essa prática. Por outro lado, mesmo pessoas que possam ter adquirido um seguro desse tipo podem ter deixado descobertas outras despesas ocorridas após o seu falecimento. Nesse caso, é possível imaginar que os herdeiros terão de abrir mão do imóvel para terem liquidez no dia a dia.

Mesmo que a pessoa não venha a falecer, é possível que acabe deixando de ter renda, devido a um estado de invalidez total por acidente. Como ela pagará o financiamento se as despesas do dia a dia continuam a surgir e ela terá, ainda, que arcar com as elevadas despesas médicas?

O seguro de vida é a solução para todos esses problemas. Aderir a um seguro de vida é a melhor estratégia para proteger sua “casa própria” e trazer tranquilidade à sua família.

O mesmo vale para aqueles que moram em imóveis alugados. É muito comum uma família ser obrigada a rebaixar o seu nível de vida porque perdeu o pilar que sustenta a casa.

É muito duro ter que se desligar de coisas importantes como a casa, o bairro, os vizinhos, os amigos, a escola dos filhos, os amigos de infância dos filhos – tudo que há anos faz parte da vida de uma família. Uma pessoa que se preocupa com os seus familiares vai, provavelmente, querer que eles continuem a viver na mesma casa, como antes, sem terem que se preocupar com o aluguel, mesmo após a sua morte. Nesse caso também, a melhor estratégia de proteção é aderir a um seguro de vida.

4. SONHOS E PROJETOS DE VIDA

As pessoas casadas e, em especial, aquelas com filhos têm sonhos e projetos que gostariam de ver realizados ao longo da vida. Nem sempre, porém, isso é levado a termo, seja pela falta de iniciativa das pessoas no sentido de se prepararem para essa realização, seja porque eventos incontroláveis acontecem e simplesmente fazem com que tudo o que foi pensado desapareça.

Os sonhos se tornam projetos de vida quando as pessoas passam a se planejar para que de fato se realizem, tanto para si mesmas quanto para a família.

Um intercâmbio no exterior para um filho, o início de um negócio próprio, um MBA fora ou simplesmente uma viagem fazem parte desses projetos tão importantes e tão comuns à maioria das famílias.

No entanto, a certeza da realização desses sonhos e projetos passa pela sobrevivência do principal provedor da família, mas pode ser provisionada de modo a garantir que eles aconteçam mesmo em situações de morte prematura.

Como garantir, então, que os sonhos se realizarão, sob quaisquer circunstâncias?

Uma solução capaz de proporcionar essa tranquilidade seria um seguro que garantisse, a qualquer momento, os recursos necessários para a sua realização, ou que oferecesse o valor como um benefício pela sobrevivência do segurado, no tempo em que o projeto foi planejado para acontecer.

5. DESPESAS EMERGENCIAIS

Ainda que os herdeiros possam pagar as despesas imediatas surgidas após a morte, doença ou invalidez por acidente do provedor principal, quitar o saldo devedor do imóvel da família e não ter nenhuma preocupação com os gastos do dia a dia, não se pode dizer que isso seja suficiente. Isso porque provavelmente a família não irá dispor de uma reserva para imprevistos. A solução, então, é contar com o capital segurado de um seguro de vida para as despesas emergenciais, que deve corresponder, no mínimo, **a três vezes o valor gasto com as despesas mensais**. Essa quantia será extremamente útil principalmente em casos de despesas extraordinárias, tais como:

-
- ▶ reformas no imóvel;
 - ▶ tratamento médico e compra de medicamentos para a família;
 - ▶ pagamento de impostos;
 - ▶ gastos com cartões de crédito.

Existem muitas outras despesas possíveis, que não serão aqui abordadas. A propósito, peça ao seu cliente potencial que se recorde das despesas de emergência com as quais teve de arcar nos últimos dois anos: “E se nessa época sua mulher não pudesse ter contado com a sua presença? Será que ela teria administrado a situação tão bem quanto se você estivesse presente ao lado dela?” Ao questionar seu cliente potencial dessa maneira, ele certamente irá considerar a importância de contratar o seguro de vida com característica vitalícia.

O valor do capital segurado para despesas emergenciais pode ser comparado, portanto, ao Corpo de Bombeiros. Ele vai imediatamente ao local do incêndio para apagá-lo, assim que recebe o chamado. Da mesma forma, o capital segurado destinado às despesas emergenciais cobre as despesas imediatas e reduz a sobrecarga financeira da família.

Além de dar tranquilidade aos herdeiros e dependentes em uma situação de emergência caso o pilar financeiro falte precocemente, o seguro de vida também protege o próprio provedor caso este perca a capacidade de gerar renda. E como não é possível determinar quando uma pessoa irá morrer ou ficar totalmente inválida por acidente, esse seguro precisa assumir uma característica vitalícia.

6. INVENTÁRIO

A formação de um patrimônio é uma das preocupações mais comuns às pessoas que buscam segurança contra eventuais dificuldades que podem vir a passar no futuro. Certamente, isso traz uma tranquilidade, caso seja necessária a utilização de parte dele para cobrir eventuais despesas extras. Mas quando um patrimônio é criado com o objetivo de se deixar um legado para os herdeiros, a transmissão desses bens pode se transformar em uma grande dor de cabeça, em função dos custos envolvidos.

Imóveis, aplicações financeiras, economias bancárias, veículos, tudo isso teria que passar por um inventário, que pode ser, além de oneroso, bastante demorado. Documentos, certidões, impostos, tudo precisa ser acertado para que transcorra dentro de um prazo razoável.

O problema é que, durante esse processo, se houver necessidade de liquidez para sustentar as necessidades de manutenção da família e da casa, o orçamento pode ficar comprometido. Por esse motivo, estar adequadamente preparado para uma situação como essa, por meio do seguro de vida, pode significar a tranquilidade da família.

Por se tratar de uma necessidade que somente surgiria com a morte do proprietário dos bens, seria indicada uma solução vitalícia, que pudesse garantir a manutenção do patrimônio familiar a qualquer momento.

7. REORGANIZAÇÃO PÓSTUMA

A primeira preocupação que surge na mente dos familiares, quando do falecimento do principal provedor financeiro, é como as despesas mais imediatas serão pagas. Os custos e as despesas com funeral, independentemente de eventuais recursos que poderiam vir de uma assistência profissional contratada, em alguns procedimentos que envolvem tradições e culturas diversas, podem superar os valores previstos na apólice.

Em um segundo momento, é preciso considerar despesas médico-hospitalares que tenham sido necessárias durante o tratamento, até o falecimento, se for o caso. A reação natural da família é de não se importar com os gastos, alimentando a esperança de que a pessoa possa se recuperar. Se houver a necessidade de internação em UTI durante o tratamento, os custos geralmente dobram de valor, além daqueles que foram gerados pela pessoa que ficou como acompanhante.

Mesmo quando se possui um seguro saúde há o risco de ter que pagar por despesas significativas, já que existem eventos não passíveis de cobertura: medicamentos, enfermagem, procedimentos cirúrgicos, aparelhagem etc.

A melhor maneira de amenizar parte dessas despesas é com a contratação de uma cobertura para diárias de internação hospitalar, cujo valor de indenização pode ser importante em uma situação similar.

Na morte de uma pessoa, se esta deixar dívidas, algumas são passíveis de serem transferidas para os herdeiros legais. Dívidas como faturas de cartões de crédito, financiamentos, prestações, empréstimos poderão ser um peso sobre os herdeiros e se transformarem em uma grande dificuldade.

Com a morte da pessoa responsável pelo sustento da família, os familiares perdem o pilar principal de sustentação do lar, o que, por si só, já significa uma série de problemas. Não seria reconfortante se, ao menos, eles pudessem aliviar os seus problemas econômico-financeiros?

O seguro de vida é o alicerce sobre o qual os herdeiros poderão construir a nova fase de suas vidas. Se o cliente potencial deixará como legado esse alicerce econômico-financeiro ou, em vez disso, um fardo, depende unicamente da sua própria decisão.

8. ASSISTÊNCIA FUNERAL

Toda família deseja proporcionar uma despedida digna a seus entes queridos, mas, para isso, é preciso que haja uma reserva financeira adequada, que nem sempre corresponde aos valores disponíveis no momento. Providências exigidas e o porte do evento – tais como documentação, tratamento do corpo (em caso de traslado), o tipo de urna, ornamentação, transporte, taxa de sepultamento, locação de capela, aquisição de jazigo perpétuo, acompanhamento de assistente social, cartões de agradecimento e cremação – podem exigir custos bastante elevados.

Para uma cobertura adequada a essas despesas, é importante que haja o suporte de uma empresa especializada com capacidade para prestar todos esses serviços com qualidade e rapidez. E isso pode ser garantido com a contratação de uma cobertura que proteja essas necessidades.

9. RESTABELECIMENTO DE VIDA

Na falta de um ente querido, principalmente se for o pai ou a mãe da família, muitas situações podem se estabelecer, trazendo dificuldades para a continuidade da rotina da vida daquela família. Muitas vezes, a primeira coisa que é recomendada, quando há filhos pequenos, é uma viagem para colocar as ideias e as emoções no lugar. Outra ação que pode se tornar necessária para amenizar o impacto e restabelecer as condições de vida da família é a contratação de um profissional especializado – como um psicólogo, um fisioterapeuta, professores particulares – para a adaptação dos filhos a uma nova realidade. Talvez até se faça necessária uma mudança de residência.

Em nossa experiência, esse período pode se estender por até seis meses, portanto recomenda-se que haja, no mínimo, **uma reserva correspondente a seis vezes o valor das despesas mensais da família**. Isso precisa ser considerado uma despesa vitalícia, pois nunca se sabe quando se fará necessária.

10. DOENÇAS GRAVES

O seguro de vida é uma ferramenta tão poderosa que é capaz de proteger os beneficiários e o próprio segurado. Existem situações involuntárias em que esse segurado poderá necessitar de uma reserva financeira, como quando é diagnosticada uma doença grave ou a necessidade de um procedimento médico.

Esse tipo de situação, infelizmente, é comum nos dias atuais, por fatores como estresse na vida profissional, falta de tempo para prática de esportes e alimentação inadequada. Doenças como câncer, AVC, infarto no miocárdio ou a necessidade de cirurgia da aorta ou de troca de valvas cardíacas, mesmo quando podem ser tratadas, exigem da família um gasto elevado.

Mesmo em casos de pessoas que possuam a cobertura de um plano de saúde e que poderiam pensar que isso já é suficiente, é importante ressaltar que:

- ▶ apenas os médicos da rede credenciada poderão ser consultados;
- ▶ existem planos de saúde que só cobrem internação hospitalar, mas não consultas. Ou apenas consultas, mas não internação em hospitais;
- ▶ nem todos os planos de saúde cobrem todos os gastos com exames específicos, internações longas, medicamentos, próteses etc.

Considerando que, durante o período de tratamento e dependendo da gravidade do quadro, o familiar terá de se afastar das suas atividades profissionais – o que se torna ainda mais complicado se estivermos tratando do provedor principal –, haverá uma queda de renda ou até mesmo a ausência dela por um tempo razoável, e isso poderá comprometer as despesas fixas e o padrão de vida da pessoa ou da família.

Assim, esse fator deve ser levado em consideração pelo franqueado Life Planner no momento de definir as características de um seguro e o montante necessário a fim de prover proteção e tranquilidade em um momento tão delicado.

11. DOENÇAS TERMINAIS

Existem situações para as quais nunca se estará preparado. Ao receber o diagnóstico de uma doença terminal, com expectativa de vida de no máximo seis meses e após a realização de todos os recursos terapêuticos, surge o desejo de se rever tudo o que ainda não pôde ser realizado ao longo da vida. Esse é um momento em que a dignidade e a tranquilidade da pessoa enferma, próximo ao final de sua vida, se faz presente.

É comum, nessas situações, o desejo de realizar um último sonho junto com seus entes queridos, ou mesmo deixar tudo organizado nos aspectos financeiros e de eventuais compromissos para que esse fardo não recaia sobre a família.

A importância de se ter um seguro de vida que permita uma antecipação do pagamento do benefício, de forma total ou parcial, evitará a necessidade de depender de favores, ajuda de terceiros ou de campanhas de arrecadação de recursos.

12. VIDA NA TERCEIRA IDADE

Existem duas grandes preocupações na vida de uma pessoa: viver de menos ou viver de mais. Após a aposentadoria, para casos em que não haja uma reserva constituída, poderá haver uma queda nos rendimentos financeiros e uma necessidade de se rebaixar o padrão

de vida de maneira forçada. Soma-se a isso o fato de que a Previdência Social não consegue atender a todas as demandas. Nessa fase da vida, despesas com medicamentos, plano de saúde e consultas médicas aumentam sensivelmente, e por esta razão já seria possível considerar a necessidade de existir outra fonte provedora de recursos.

Além disso, seria lamentável que uma pessoa tivesse que passar por dificuldades financeiras justamente no momento em que encerrou um longo período de contribuição e em que passou a dispor de mais tempo para descansar e usufruir das atividades que mais lhe dão prazer.

Diante desse cenário, lembrando que a pessoa teve a preocupação de garantir que todas as responsabilidades presentes no período crítico estivessem protegidas, é razoável desejar que ela possa desfrutar desse período da vida com tranquilidade. E saiba que é possível planejar um complemento de recursos ou até um fundo de reserva para necessidades futuras, a realização de um sonho ou projeto de vida ou um patrimônio quitado a ser deixado como legado aos seus herdeiros.

3. OUTRAS NECESSIDADES DE SEGURO DE VIDA

1. O SEGURO DE VIDA VOLTADO PARA CÔNJUGES

Ninguém gosta de pensar na ideia de perder seu cônjuge, seu(sua) companheiro(a) de vida. Mas, se pararmos para analisar a realidade, há uma grande possibilidade de que isso venha a acontecer, tendo em vista o número de pessoas que sobrevivem ao cônjuge e têm que lidar com uma situação financeira totalmente nova para a qual nem sempre estão adequadamente preparadas.

Da mesma forma que a esposa fica desorientada com a morte do marido, o marido também fica sem saber o que fazer com a morte da esposa.

No caso de o cônjuge trabalhar fora, a necessidade econômica de se ter um seguro de vida aumenta ainda mais. O rendimento dele ou dela com certeza está sendo utilizado para garantir parte do padrão de vida, para pagar a escola das crianças ou para quitar as prestações do financiamento da casa própria. Ao perder esse rendimento, o cônjuge e os filhos terão que rebaixar o seu nível de vida e terão dificuldades no pagamento dessas despesas. É natural que quanto maior o poder econômico do cônjuge que vier a faltar, maior seja a necessidade do seguro de vida.

2. O SEGURO DE VIDA VOLTADO PARA ADOLESCENTES

Por que um adolescente precisa de seguro de vida? Em primeiro lugar, a morte de uma pessoa sempre acarreta despesas, independentemente de ser adulto ou criança. A melhor forma de se preparar para gastos como os do funeral é adquirindo um seguro de vida. Mas, obviamente, não é só por causa da reorganização póstuma que uma pessoa jovem precisa de seguro de vida. O seguro de vida possibilita que se preparem reservas necessárias para o desenrolar de sua vida.

Os pais têm grande interesse em acumular reservas para a educação e para projetos futuros dos filhos. Assim, será possível construir um sólido alicerce para todas as necessidades: educação, sonhos, moradia, algum empreendimento, despesas de emergência e até vida na terceira idade.

Além dessas necessidades econômicas, existem duas vantagens na aquisição do seguro de vida quando adolescente:

1. Há poucos problemas de qualificação

Nem todas as pessoas podem adquirir um seguro de vida. Elas precisam apresentar determinadas qualificações, quanto à sua saúde ou à sua profissão, estabelecidas pela seguradora. Quanto maior a idade, maior também a probabilidade de a pessoa não ter mais uma boa saúde ou exercer uma profissão ou *hobby* de risco. Enfim, a probabilidade de se perder a qualificação é grande. Caso isso aconteça, ela poderá ter negada a sua intenção de adesão a um seguro de vida ou ter que pagar uma sobretaxa. Aderir a um seguro de vida ainda jovem possibilita que se tenha sempre uma proteção considerável, não importa o que aconteça no futuro.

2. O valor do prêmio é menor

O prêmio aumenta com a idade. O prêmio baixo, caso a pessoa adquira um seguro ainda jovem, não sofrerá nenhuma alteração durante a vigência do plano, por causa do prêmio nivelado. Se um jovem quiser adquirir um seguro exatamente igual, mas somente quando já estiver trabalhando e, portanto, tiver mais idade, terá que pagar um prêmio mais alto para obter a mesma proteção, isso quando não se perde a qualificação de saúde.

Com certeza, todos os pais gostarão de adquirir um seguro de vida para seus filhos, a fim de protegê-los no futuro, pagando por isso prêmios bem mais em conta.

Embora o seguro do pai ou da mãe deva vir em primeiro plano, é muito importante que se lembre também do seguro dos filhos.

3. O SEGURO DE VIDA VOLTADO PARA SOLTEIROS

1. Como um fundo de reserva para a reorganização póstuma

De fato, existe um número considerável de jovens que pensam em deixar providenciado um valor até superior ao necessário para a reorganização póstuma. São jovens que pretendem retribuir, de alguma forma, o que seus pais fizeram por eles. Costumam aderir a um seguro de vida que pague um benefício um pouco maior que o necessário para a reorganização póstuma, a fim de oferecer uma ajuda econômica aos pais. Os pais ficarão orgulhosos e agradecidos pela consideração que seus filhos tiveram, sabendo da providência que tomaram pensando neles (nos pais).

2. Como um fundo de reserva para despesas de emergência

Ninguém é capaz de prever quando uma situação de emergência ocorrerá. Não sabemos quando iremos contrair uma doença grave ou sofrer um acidente e nos ferir gravemente.

Mesmo que já tenhamos um seguro saúde, ele pode não cobrir determinadas despesas, que podem se tornar altíssimas. Dependendo da situação, a pessoa pode ficar inválida e sem rendimento. O seguro de vida é de grande valia nesses momentos.

3. Para a família a ser formada após o casamento ou uma vida a dois

A maioria dos jovens irá se casar e constituir a própria família na companhia de outra pessoa. Com o casamento ou mesmo uma união estável, surge a necessidade de se ter uma proteção para a família em casos de morte, doença ou invalidez e a consequente perda de rendimento. Ao aderir a um seguro de vida em tempo, o jovem estará preparando uma parte da proteção de que precisará no futuro como responsável financeiro de sua família. Se depois de algum tempo ele tiver perdido alguma das qualificações para a aquisição do seguro – por qualquer motivo –, saberá o quanto foi prudente por tê-lo adquirido ainda jovem.

4. Como um fundo de reserva que pode ser acessado no futuro

Embora essa não seja a finalidade principal do seguro de vida, que tem como objetivo maior garantir proteção ao contratante, o seguro vitalício da Prudential do Brasil possui característica de formação de uma Provisão Matemática de Benefícios a Conceder, que é uma reserva financeira a ser constituída durante a vigência da apólice. Dessa forma, caso o segurado deseje, esse valor pode ser acessado no futuro, preferencialmente após a quitação dos prêmios. Para um jovem solteiro, essa característica deve gerar atenção e curiosidade, e, por esse motivo, deve ser considerada no discurso de apresentação do produto pelo franqueado Life Planner. Entretanto, não se pode deixar de salientar que a função de proteção é e sempre será a principal qualidade de um seguro de vida.

É natural que os jovens tenham uma percepção própria sobre o seguro de vida. Eles estão iniciando suas vidas e não pensam nas fatalidades que podem acontecer e prejudicar seus projetos; isso parece uma realidade ainda muito distante. Nesses casos, é mais persuasivo enfatizar o mérito do “benefício do seguro de vida em vida”, dizendo que o seguro serve para:

- ▶ preparar um fundo de reserva para projetos de curto prazo;
- ▶ preparar um fundo de reserva para as despesas de emergência;
- ▶ preparar um fundo de reserva para o futuro;
- ▶ preparar um fundo de reserva para invalidez permanente em caso de acidente.

Mesmo que o seguro de vida tenha sido adquirido com os objetivos anteriores, é evidente que ele cumprirá o papel de proteger os herdeiros caso aconteça algum imprevisto com o

segurado. Entretanto, no caso de jovens – que só pensam em viver de forma plena a vida que têm pela frente –, é melhor enfatizar o mérito do seguro de vida “em vida”, o que despertará não só o seu interesse pelo seguro, como também facilitará a sua compreensão quanto às vantagens de poder planejar melhor a vida.

O franqueado Life Planner terá que abordar certos fatos com uma pessoa jovem, pois dificilmente a “questão” morte será algo que irá preocupá-lo. Ele pensará: “ninguém depende de mim” – esse é um pensamento corriqueiro; mas se esse jovem se visualizar numa cama com algum tipo de invalidez permanente e total por acidente – dependendo de outros, sem receita e criando uma enorme despesa, necessitando de tratamento para se curar de uma doença grave ou mesmo terminal –, isso aumentará significativamente sua percepção sobre a necessidade do seguro de vida.

4. O SEGURO DE VIDA VOLTADO PARA MULHERES

Muitas mulheres continuam a trabalhar e a investir em suas carreiras, mesmo depois do casamento. Se elas continuarem a trabalhar, a necessidade de adquirir um seguro de vida será ainda maior, uma vez que o seu rendimento terá uma participação relevante no orçamento familiar e, portanto, precisará ser protegido.

No caso de uma mulher jovem, ela precisa, em primeiro lugar, deixar preparada a reserva para a reorganização póstuma, para não sobrecarregar os pais com problemas de ordem financeira, caso venha a falecer. Também precisará ter a reserva para despesas emergenciais.

Se ela se casar, e não desenvolver uma carreira profissional, o seguro de vida cumprirá um papel importante para a constituição do novo lar. Caso ela morra, o seguro garantirá não só a reorganização póstuma, como também a contratação de uma pessoa para cuidar de seus filhos.

Uma reserva para reorganização póstuma não é o suficiente. Se a mulher não possui um seguro saúde, precisa também se preparar para arcar com despesas médico-hospitalares em caso de acidente ou doença e, além disso, tomar providências futuras para o momento em que o rendimento for interrompido definitivamente.

Talvez precise de uma reserva para fazer cursos de aperfeiçoamento a fim de impulsionar a carreira ou se preparar para uma oportunidade futura. A felicidade que ela terá nessa fase depende dos preparativos que fizer já na juventude.

Ao mesmo tempo, muitas mulheres que continuam trabalhando sem se casar podem vir a ter dependentes para cuidar: filhos, mães e até irmãos. Elas precisarão estar preparadas para protegê-los no caso de algum imprevisto.

Como se pode ver, o mercado feminino oferece muitas oportunidades. Entretanto, é preciso entender que, assim como acontece em outros mercados, a situação de uma determina-

da mulher é muito diferente da de outra. Mesmo considerando apenas o grupo de mulheres “que trabalham”, podemos classificá-las em inúmeros subgrupos, conforme o objetivo de seu trabalho. Essas mulheres podem estar trabalhando para:

- ▶ custear a sua vida;
- ▶ ter um melhor padrão de vida;
- ▶ fazer poupança;
- ▶ pagar as despesas com a educação dos filhos;
- ▶ pagar as prestações da casa;
- ▶ sua realização pessoal;
- ▶ criar filhos sozinha.

Obviamente, a proteção necessária varia de acordo com o subgrupo ao qual a mulher pertence. Como franqueado Life Planner, é necessário captar a necessidade exata de cada uma e adaptar a sua tática de abordagem caso a caso. É importante também ser capaz de orientar as mulheres da mesma forma que se faz com os homens sobre a constituição de reservas e proteções em caso de morte, utilizando seus conhecimentos, já que é um especialista em seguro de vida.

5. O SEGURO DE VIDA VOLTADO PARA PESSOAS SEPARADAS, CASADAS OUTRA VEZ E COM FILHOS EM AMBAS AS FAMÍLIAS

Os clientes que têm filhos de mais de um casamento podem deixar uma situação confusa no caso de morte prematura ou invalidez total e permanente por acidente.

Geralmente, nesses casos, surgem disputas entre os herdeiros, pelo direito de acesso ao patrimônio deixado, sem que nada tenha sido preparado com antecedência para esse momento.

O seguro de vida é a solução ideal para que o cliente possa, em vida, determinar o valor necessário para que cada filho possa concluir seus estudos e seus projetos, além dos valores para a quitação de compromissos financeiros ligados a cada família, sem que restem questões importantes a serem resolvidas depois de sua partida.

6. O SEGURO DE VIDA VOLTADO PARA PROTEGER PESSOAS COM NECESSIDADES ESPECIAIS

Pessoas com algum tipo de necessidade especial dependem dos pais ou responsáveis que lhes deem suporte financeiro por toda a vida. Em muitos casos, pessoas dependentes não são capazes de sustentar um padrão de vida confortável por seus próprios meios. É por isso que é tão importante que os pais e responsáveis tenham a preocupação de planejar para o futuro, para quando a pessoa não puder contar mais com o apoio financeiro deles.

Nesse momento, caso não haja nada preparado, o chamado “dependente vitalício” ficaria sujeito a serviços públicos de apoio, suporte de parentes e amigos, que nem sempre estarão disponíveis, podendo haver um impacto sobre o padrão de vida ao qual estava acostumado, enquanto os pais estavam vivos.

Os pais e responsáveis são as pessoas mais indicadas para definir de que tipos de assistência e cuidados esse dependente precisaria ao longo da vida, depois que eles não estiverem mais aqui. Por isso, a formação de uma reserva através de um seguro de vida, que possa garantir, de forma vitalícia, uma proteção adequada ao membro da família com necessidades especiais, é uma decisão que precisa ser tomada levando em consideração todas as variáveis e sob a orientação de um profissional qualificado.

7. O SEGURO DE VIDA COMO INSTRUMENTO VOLTADO À SUCESSÃO EMPRESARIAL E PESSOAS-CHAVE

- ▶ Continuidade dos negócios
- ▶ Transmissão de propriedade (sucessão do negócio)
- ▶ Perda de pessoa-chave
- ▶ Liquidez financeira
- ▶ Outros

O seguro de vida pode ajudar a proteger a continuidade de um negócio, seja no caso da perda de um sócio ou de uma pessoa-chave, além de facilitar a transmissão de propriedade da empresa aos herdeiros legais no caso de falecimento de um sócio e/ou proporcionar liquidez na eventualidade de uma invalidez por acidente ou ausência temporária em função de uma doença grave.

Não planejar a continuidade de um negócio poderá resultar na não sobrevivência de qualquer empresa.

Utilize o **Guia de Treinamento Prudential Empresarial**, em PDF, que está disponível no LP Online, extremamente rico em exemplos e argumentos.

4. RESUMO



O seu papel como franqueado Life Planner é fazer com que o seu cliente potencial compreenda por que um seguro de vida é necessário e o quanto é necessário. Também é papel do franqueado Life Planner fazer o seu cliente perceber que ele precisa tomar uma decisão imediata para atender a essa necessidade. Em outras palavras, é importante mudar o raciocínio do seu cliente de: “Ah, sim, é preciso ter um seguro de vida” para: “Vou proteger minha família agora”.

E você terá um papel fundamental ao convencer o seu cliente potencial a aderir a essa proteção, fazendo com que ele sinta no seu âmago os problemas que poderá vir a ter caso não tome nenhuma atitude imediatamente. É importante oferecer conselhos sinceros ao seu cliente potencial para que ele próprio possa raciocinar de forma organizada sobre os seus problemas e a situação em que se encontra.

Se você conseguir conversar com o seu cliente potencial até que sejam eliminadas todas as dúvidas e chegar a lhe dizer: “Por isso é que o seguro de vida é necessário”, você pode considerar que um grande passo foi dado. A próxima etapa é avaliar de que tipo de seguro de vida o seu cliente potencial precisa. Depois, recomendar planos de proteção que resolvessem os problemas do cliente e que atendam às suas necessidades.

Como se pode ver, o mais importante na proteção familiar é fazer o seu cliente potencial pensar e compreender bem por que ele e sua família precisam de um seguro de vida e de que forma isso lhes será útil.

A atividade de um franqueado Life Planner não se limita apenas ao oferecimento dos produtos de seguro de vida. É uma atividade em que os clientes e seus familiares lhe agradecerão um dia. Muitas vezes, após a morte de um cliente, seus familiares ficarão agradecidos por terem o capital segurado disponibilizado. Um cliente que tenha aderido a um seguro de vida ainda jovem, por causa da sua persuasão, poderá vir a lhe agradecer quando envelhecer e perceber o seu significado e o seu valor.

A alegria de saber que a proteção a que seus clientes aderiram por sua orientação será útil no futuro certamente constituirá um grande incentivo para você continuar investindo na sua franquia e se dedicando aos seus negócios. Para isso, como um franqueado Life Planner, é preciso compreender perfeitamente a necessidade de se ter o seguro de vida e ter a convicção da missão do corretor de seguro de vida.



Life Planner é a marca registrada da The Prudential Insurance Company of America para designar os franqueados corretores de seguro de vida.

*Master Franqueado A – MFAs e Master Franqueados B – MFBs são franqueados autorizados a comercializar os produtos da Prudential do Brasil.

Este material é parte integrante do manual de franquia e dos anexos dos contratos de franquia da Prudential do Brasil Seguros de Vida S.A.

Este material foi gerado a partir de traduções de originais em inglês e/ou japonês. Essas traduções foram efetuadas buscando manter os textos o mais próximo possível das versões originais, como forma de preservar a uniformização do padrão e da linguagem internacional adotada pela Prudential.

Assim, alguns termos são traduções literais dos termos e expressões utilizados na versão original.

