

Microseguros será um bom negócio para o Corretor?

Vanderlei Boiça Lima
Corretor de Seguros

Objetivo

- Demonstrar o ponto de vista de um Corretor de Seguros;
- Expor as necessidades encontradas no dia a dia;
- Expor os motivos que me fazem acreditar que o Microseguro será bom para o Corretor.
- Colaborar para um mercado melhor;

Por que vender Microsseguros?

- O que se deseja de fato com isso?
- Arrecadar valores de uma grande massa ou promover a ascensão e justiça social, expandindo assim TODO o mercado?
- Porque não trocamos o “ou” pelo “e”?
- Qual a diferença para o mercado em promover a ascensão e a justiça social?

Potencial de Consumo

- 100.000.000
- **Vida;**
- Residencial;
- Previdência Privada;
- Saúde;
- Odontológico;
- Capitalização.



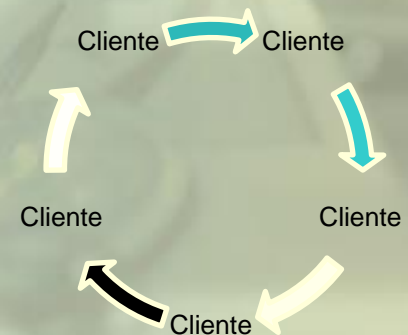
Títulos de Capitalização

- Como eles podem contribuir?
- O principio da Capitalização.
- O Alcance;
- Os resultados sociais.



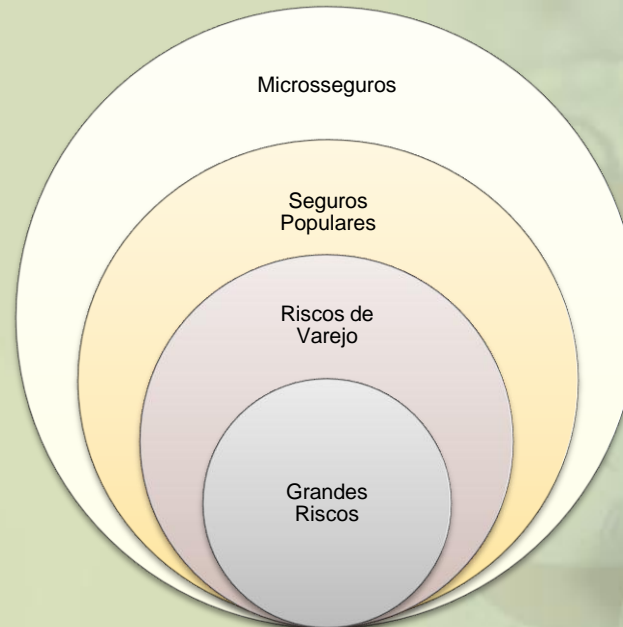
Cliente Multiplicador

- A Capacidade do cliente em atuar como agente multiplicador do Microsseguros.
- “Seguro só é bom na hora de receber. Depois, a Seguradora faz de tudo para não pagar...”. Qual o impacto deste pensamento no nosso negócio?
- E se 100.000.000 de pessoas incentivassem?



Mercado

- O mercado de Microseguros está distante do mercado de seguros?



O Mercado de Seguros é um Só. Todos os segmentos se completam e se necessitam. A cada etapa conquistada todo o mercado cresce.

O Microseguro poderá acontecer sem o Corretor de Seguros?

- Sistema Nacional de Seguros Privados



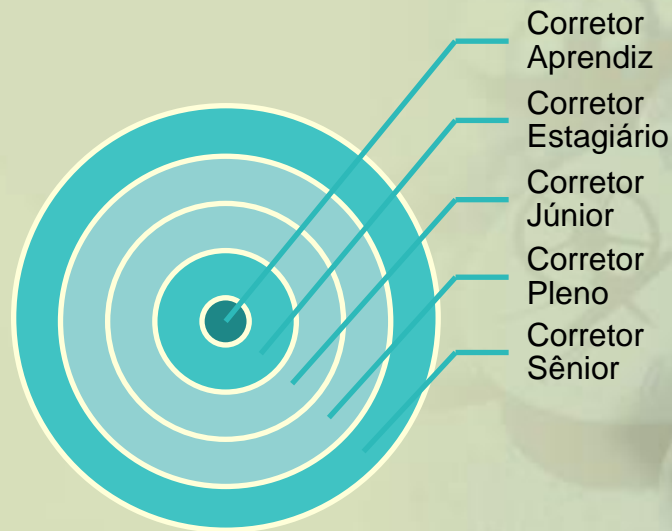
- Ordem;

- Foco;

- Seleção e crescimento sustentável.

Agente/Corretor de Microsseguros

Quem poderia ser o agente de Microsseguros e como ele poderia estar vinculado a uma Corretora Tradicional?



Afinal a Sucessão é necessária e inerente ao negócio.

A Participação do Corretor

- Como o Corretor poderá participar e fazer a grande diferença no processo?

Sendo a Engrenagem:



Conclusão

- Quanto mais Corretores mais clientes.
- Quanto mais clientes mais capital.
- Quanto mais capital mais patrimônio.
- Quanto mais patrimônio mais seguros.
- Quanto mais seguros... Mais bons negócios para o Corretor.
- Este Microsseguro é um bom negócio para o Corretor e para TODO o mercado.

Muito Obrigado!

- Vanderlei Boiça Lima
- Corretor de Seguros
- Ekobé Corretora de Seguros Ltda.
- Twitter: @vanderleiseguro
- E-mail: vanderlei@ekobeseguros.com.br
- Fone: (11) 3711-3907 (18) 9794-2249