

ABORDAGEM DE VENDAS

Modelo 8-6-1: praticidade para vender seguros de Vida!

Sabe aquela história de que vender seguro de Vida demora e o cálculo da proteção é muito complicado? Não passa de um mito! E, para acabar com esses boatos, criamos um **Nosso Jeito especial** para você, parceiro corretor. Agora, você vai conhecer em detalhes o **modelo 8-6-1**, desenvolvido por **Wagner Torres**, Gerente Executivo de Riscos Pessoas da MAPFRE. O objetivo é simplificar as negociações de seguros de Vida e aumentar ainda mais as suas vendas. Olha só como é fácil:



Em torno de **8 minutos** e por meio de **6 perguntas**, é possível realizar **1 venda** e mudar a vida de uma família!

Com um roteiro direcionado, você consegue calcular rapidamente o **valor ideal** à realidade do seu cliente, garantindo a educação dos filhos, a manutenção do padrão de vida da família e condições para que prosperem em caso de qualquer imprevisto.

Pergunta 1 - Educação dos filhos

Qual(is) a(s) idade(s) do(s) seu(s) filho(s) e quanto você gasta com a educação dele(s)?

- Cálculo básico:
- Valor mensal dos gastos com educação x 12 = Valor anual
 - Valor anual x (23* - idade) = **Proteção Educação**
- * 23 anos é a idade estimada para conclusão do ensino superior

Pergunta 2 - Padrão de Vida

Quanto você gasta por mês para manter o padrão de vida de sua família?

- Cálculo básico:
- Valor mensal x 12 = Valor anual

Pergunta 3 - Tempo de adequação

Na sua falta, em quanto tempo (anos) sua família se adequaria financeiramente?

- Cálculo básico:
- Valor anual de manutenção do padrão de vida X anos para se adequar = **Proteção Padrão de Vida**

Pergunta 4 - Participação na renda

Qual é a sua participação na renda familiar (em porcentagem)?

- Cálculo básico:
- (Proteção Educação + Proteção Padrão de Vida) x Participação percentual na renda familiar = **Necessidade Parcial**

Pergunta 5 - Inventário

Qual o valor do patrimônio que sua família teria para inventário?

Pergunta 6 - Custos com Inventário

Quanto você imagina que sua família gastaria com a realização do inventário?

- Cálculo básico:
- Patrimônio (Pergunta 5) x Percentual inventário* = **Necessidade Inventário**
- * Estima-se um custo de 6% do patrimônio com impostos e taxas, além de honorários advocatícios

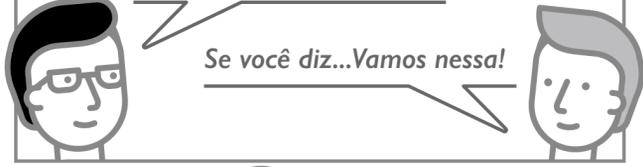
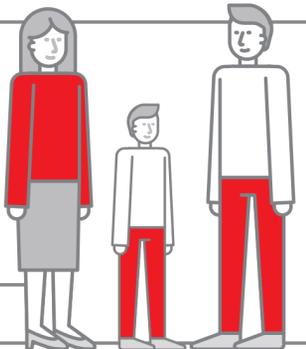
CÁLCULO FINAL

$$\begin{aligned} & \text{Necessidade Parcial} \\ & + \\ & \text{Necessidade Inventário} \\ & = \text{PROTEÇÃO NECESSÁRIA} \end{aligned}$$

NA PRÁTICA

Assim, procurou um corretor de confiança que vende seguros MAPFRE: o **José**.

Este é o **Fábio**, casado com a **Marina** e pai do **Enzo**. Para proteger sua família em caso de imprevistos, ele resolveu contratar um seguro de vida.



Fábio, com apenas 6 perguntas e, em 8 minutos, eu vou encontrar o valor de seguro ideal para você. Acredita?

Se você diz... Vamos nessa!

Maravilha. Pergunta nº 1: qual é a idade do seu filho e quanto você gasta com a educação dele?

Bom, o Enzo tem 8 anos e eu gasto **R\$ 500** por mês com ele. Por ano, são **R\$ 6 mil**.

Muito bem. E se pensarmos que, em média, a idade de conclusão do ensino superior é 23 anos, então seu filho levará 15 anos para se formar. Até lá, você gastará **R\$ 90 mil**. Este é o valor da **Proteção Educação**.

Pergunta nº 2: por mês, quanto custa a manutenção do padrão de vida da sua família?

Comigo, o Enzo e a Marina, **R\$ 3 mil**. Vezes 12, temos o valor anual de **R\$ 36 mil**.

Ótimo! Vamos para a pergunta nº 3: sem você, em quanto tempo sua família se adequaria financeiramente?

Humm... 5 anos.

Certo. Ao multiplicar esses 5 anos por **R\$ 36 mil**, que é a resposta da pergunta nº 2, chegamos a **R\$ 180 mil**, o valor da **Proteção Padrão de Vida**.

Muito bem, Fábio. Estamos quase lá. Vamos para a pergunta nº 4: em porcentagem, qual é a sua participação na renda familiar?

60%, José.

Bom, se somarmos os valores da **Proteção Educação** e da **Proteção Padrão de Vida**, temos o total de **R\$ 270 mil**. Se a sua participação é de 60%, isso significa um valor de **R\$ 162 mil**, que representa a **Necessidade Parcial**.

Entendi!

Penúltima pergunta, Fábio! Essa é a de nº 5: sem você, qual o valor de patrimônio que sua família teria?

Teria **R\$ 300 mil**.

Boa. Última pergunta! Desse valor, quanto você imagina que a sua família gastaria com o inventário? Lembre-se que o custo médio de impostos, taxas e honorários é de 6%.

Ok, José! Levando em conta impostos, taxas e honorários, 15%.

Então, temos **R\$ 300 mil** de patrimônio e 15% desse valor vai para a realização do inventário. O resultado dessa conta é **R\$ 45 mil**, sua **Necessidade Inventário**.

Acabaram as 6 perguntas! E, em 8 minutos! Estou impressionado, José. Mas... como fica o cálculo final?

É o seguinte, Fábio: ao somar a **Necessidade Parcial** e a **Necessidade Inventário**, encontramos a **Proteção Necessária**. Portanto, **R\$ 162 mil** mais **R\$ 45 mil** é igual a **R\$ 207 mil**. Esse é o valor que você precisa para proteger sua família, incluindo a educação do Enzo!

Obrigado, Fábio. Vou contratar o seguro agora mesmo. Pelo jeito, é verdade aquela história, né... Se tem **MAPFRE**, tem jeito!

8 minutos.
6 perguntas.
1 venda realizada!
É assim que funciona o método 8-6-1, que traz muita praticidade para o José e a proteção ideal para o Fábio e sua família.

Viu como é fácil? Coloque o método 8-6-1 em prática e arrase nas vendas de Seguro de Vida em 2018!

Para saber mais, [clique aqui](#) e assista o vídeo do Wagner Torres sobre a metodologia.