

PREVIDÊNCIA PRIVADA

Conscientizando clientes
e desenvolvendo carteiras

Ricardo Rezende

PlaniLife Seguros e Previdência



1º FÓRUM DE DEBATES DO CVG/RS

AGOSTO DE 2017





Plani**Life**

Seguros e Previdência

**Corretora de Seguros especializada em
Vida e Previdência**

Início das atividades, **individualmente**, em **1997**

Escritório **independente** a partir de **2006**

Sede em **Porto Alegre** e clientes em **mais de vinte
cidades no Brasil**

Foco no atendimento das necessidades de **proteção,
orientação e planejamento financeiro e tributário de
longo prazo** de nossos clientes individuais e
corporativos

Processo de **deseducação** financeira do brasileiro

“É mais prazeroso gastar e não poupar...”

“Posso deixar isso para depois...”

“O Estado (ou alguém) será meu provedor e nada me faltará...”

“Não me aposentarei nunca! Vou morrer trabalhando (se eu morrer)...”

“Tenho patrimônio suficiente para me manter eternamente...”

Processo de **deseducação** financeira do brasileiro

“É mais prazeroso gastar e não poupar...”

**FALTA DE PLANEJAMENTO E
CONSCIÊNCIA DA REALIDADE!**

“Não me aposentarei nunca! Vou morrer trabalhando (se eu morrer)...”

“Tenho patrimônio suficiente para me manter eternamente...”



**Longevidade e
Qualidade de Vida**

- Expectativa de vida **crescente** - atualmente em 75,5 anos; (fonte: IBGE)
 - Homens idosos passam **13,5 anos** doentes e, as mulheres idosas, passam **11,5 anos** na mesma situação (fonte: ABIFARMA);
 - Nos últimos anos, no Brasil, aumentaram em **11,4%** as aposentadorias concedidas por fatores de risco; (fonte: MPAS)
- Taxa de fecundidade em **contínuo decréscimo**: 1980 = 4,1 filhos por mulher; Atualmente, está em 1,70 filhos por mulher; (fonte: IBGE)

Longevidade e Qualidade de Vida

Tendências

Relações de consumo mais colaborativas (*Uber / Airbnb / Get Malas / Turo / Car2Go / Trip Advisor*)

Internet / Redes Sociais como ferramentas indispensáveis para geração e manutenção de negócios (*No internet, No business*)

Conflitos de interesse: Bancos x Fintechs / Corretores x Insurtechs

O papel do corretor de seguros neste novo modelo de negócios como CONSULTOR e não mais como VENDEDOR

Comportamento em transição

57% das pessoas até 35 anos já fazem alguma reserva para a aposentadoria;

Destas, 76% ainda usam a poupança como destino das suas economias e, apenas, 13% aplicam em previdência privada;

36% dos mais jovens deixariam de contribuir para o INSS se não fossem obrigados;

75% alegam desconfiança e incerteza quanto ao sistema público e 27% tem interesse voluntário em previdência privada.

O papel do especialista

Obter a confiança do cliente, buscando estabelecer uma parceria ética, de longo prazo

Despertar a importância do “poupar já” para o futuro

Remetê-lo ao futuro: “Como vai se sustentar na aposentadoria?”

Entender a realidade e as necessidades do cliente

Indicar o plano mais adequado à sua situação fiscal e perfil de investimento

Desenvolvendo o relacionamento

Estabelecer um processo de comunicação constante de forma a reforçar a importância do plano contratado x objetivos de futuro

O cliente deve estar com a sensação de tranquilidade, de que está em boas mãos

Gerenciamento de forma a agregar valor ao cliente, através de coberturas e valores adequados

Através do processo consultivo e relacional constante, reforçar a importância do especialista como diferencial

A importância de começar logo

Valores de aportes mensais para atingir R\$ 1MM em reservas aos 60 anos de idade:

Começando aos 20 anos: R\$ 301,51 a.m.

Começando aos 25 anos: R\$ 454,85 a.m.

Começando aos 30 anos: R\$ 694,19 a.m.

Começando aos 40 anos: R\$ 1.729,12 a.m.

Como você está se preparando para o futuro?



**A maioria das pessoas associa
dinheiro a prazer imediato.
Para mim, ele deve ser
acumulado para proporcionar
liberdade.**

T. Harv Eker

Os segredos da mente milionária



Obrigado!



Ricardo Rezende

ricardo.rezende@planilife.com.br

51 3019.3899

Planilife
Seguros e Previdência