



Porto Seguro **Descomplica:** **Passo a passo para falar de Previdência**

Edição 3: Como vender uma previdência complementar.

Falando de negócios: Como vender uma previdência.

O segredo está nas particularidades do Cliente que você vai oferecer um plano de previdência. Saber do momento de vida e suas pretensões pode ser o norteador para fazer as escolhas certas. É com esse objetivo que desenvolvemos este guia, para descomplicar o seu discurso e ajudá-lo no dia a dia dos seus negócios.

4 passos para a **venda consultiva** de uma previdência



1

Conheça o seu Cliente e você conseguirá fazer a venda a partir das duas necessidades particulares.

2

Considere o **modelo de declaração do imposto de renda** para ajudá-lo a definir se PGBL ou VGBL é o mais indicado.

3

Seu Cliente também deve definir qual **regime de tributação** é mais adequado para o seu objetivo.

4

Entenda qual o **perfil investidor** do seu Cliente e defina em quais fundos fazer a distribuição dos recursos.

Chegou a hora decisiva e você precisa saber qual é o **perfil investidor** do seu Cliente.



Numa Previdência Complementar, o dinheiro é aplicado em fundos de investimentos. Saber em quais distribuir a reserva é fundamental para que o dinheiro trabalhe de forma coerente com as pretensões e disposição de correr riscos do seu Cliente. Geralmente, os perfis são classificados em Conservadores, Moderados, Arrojados e Agressivos. Entenda como cada um deles se comporta:

Conservador

Busca investimentos que ofereçam baixo risco de perdas e entende que o retorno pode não ser tão expressivo.

Moderado

Busca preservação do valor investido e espera retorno acima da inflação no médio prazo. Mescla entre fundos de alto e baixo risco, pois, em geral, possui alguma experiência com investimentos.

Arrojado

Busca crescimento agressivo do valor investido, geralmente, no longo prazo. Possui alta disposição para os riscos e pouca necessidade de resgates. Entende que os ganhos e perdas são característicos do processo e tem boa experiência em diferentes tipos de investimentos.

Agressivo

Busca crescimento agressivo do valor investido, geralmente, no longo prazo. Possui alta disposição para os riscos e pouca necessidade de resgates. Entende que os ganhos e perdas são característicos do processo e tem boa experiência em diferentes tipos de investimentos.

Fundos	Conservador	Moderado	Arrojado	Agressivo
Risco	Menor Volatilidade	Moderado de Mercado	Maiores Perdas e Ganhos	Maiores Perdas e Ganhos
Rendimentos	Mais Baixos	Medianos	Mais Atrativos	Mais Atrativos
Prazo	Curto	Curto e Longo	Longo	Longo

Conheça a Julia

e qual plano de previdência é mais adequado para ela.

Julia tem 33 anos, é casada, trabalha numa empresa privada, faz a declaração de imposto de renda no modelo completo e ainda não tem filhos.

O seu objetivo é formar uma reserva financeira complementar à aposentadoria, portanto, como suas pretensões de ganhos não são imediatas, ela quer distribuir suas aplicações tanto em fundos mais conservadores quanto mais arrojados, contudo, de forma equilibrada.

Sugestão de plano:

Modalidade	PGBL	Por declarar o Imposto de Renda.
Regime	Regressivo	Pois seu objetivo é de longo prazo.
Perfil Investidor	Investidor Moderado	Pelo risco que está disposta a correr.



Conheça o Felipe
e qual plano
de previdência
é mais adequado
para ele.

Felipe tem 36 anos, é empreendedor, faz a declaração de imposto de renda no modelo simples e ainda não tem filhos.

O objetivo nesse momento é consolidar o seu negócio, por isso, pretende investir para que possa resgatar o capital acumulado após 5 anos, aproximadamente. Por conta do momento em que vive, está disposto a arriscar algumas perdas em busca de ganhos mais elevados dentro do prazo que estipulou.

Sugestão de plano:

Modalidade	VGBL	Por declarar o Imposto de Renda no modelo simplificado.
Regime	Progressivo	Pelo tempo que pretende contribuir e formar reserva.
Perfil Investidor	Investidor Arrojado	Pelo risco que está disposta a correr.



Fale com a Porto Seguro

www.portoseguro.com.br/redessociais - Acompanhe-nos nas redes sociais. Central de Atendimento: (11) 3366-3377 (Grande São Paulo) - 0800-727-9393 (demais localidades). SAC – cancelamento, reclamação e informação: 0800-727-6464. Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30. Atendimento exclusivo para deficientes auditivos: 0800-727-8736. Ouvidoria: 0800-727-1184.

Informações reduzidas. Consulte as condições gerais. CNPJ 58.768.284/0001-40. Porto Seguro Vida e Previdência S/A - Al. Barão de Piracicaba, nº 618 - Torre B - 3º Andar - Campos Elíseos - São Paulo - CEP 01216-012