



Como Identificar o Produto Ideal para Cada Perfil

Para indicar a solução certa, é fundamental compreender o contexto de vida da pessoa. Cada produto Unilev se destaca de acordo com o momento e as responsabilidades de quem você está conversando.

Auto

Quando indicar:

- A pessoa possui carro ou moto.

Perguntas-chave:

- "Você tem seguro de carro?"
- Se sim: "Sabe quando vence o seu seguro?"
- Se não: "Por que ainda não fez um seguro para o seu carro?"

Indicação:

Conhece a Unilev? Ela tem uma equipe especializada em Seguro Auto, posso te indicar pra economizar e atualizar suas opções, com as melhores propostas do mercado.



Plano de Saúde



Perfil mais propenso:

- Tem filhos pequenos ou pais idosos sob responsabilidade
- Passou recentemente por problemas de saúde
- É autônomo e não possui plano empresarial
- Preocupa-se com qualidade de vida
- Reclama do SUS ou do atendimento público
- Busca prevenir gastos altos com saúde
- Teve algum alerta recente (amigo ou parente doente)

Pergunta de abordagem:

"Como você faz hoje para cuidar da sua saúde? Tem algum plano ou benefício?"

Plano de Saúde:

Exemplos de Perfis



Famílias com filhos

Pais preocupados com a saúde e bem-estar de toda a família.



Mães solo

Responsáveis únicas pelo cuidado e saúde dos filhos.



Casais jovens com bebê

Buscando proteção para o recém-nascido.



Idosos ativos (55+)

Preocupados com qualidade de vida na terceira idade.



Autônomos

Sem acesso a planos empresariais.



Classes B e C

Com poder aquisitivo para investir em saúde.

Seguro de Vida: Sinais de Interesse

Sinais de interesse:

- Tem filhos menores ou dependentes financeiros
- É a principal fonte de renda da família
- Demonstra preocupação com o futuro ou com planejamento financeiro
- Tem interesse em aposentadoria, previdência ou segurança familiar
- Já passou por perdas e valoriza proteção
- Perfil mais conservador em relação a riscos

Pergunta de abordagem:

"Tem filhos pequenos ou alguém que depende de você?"

Seguro de Vida: Exemplos de Perfis



Chefes de família

Responsáveis pelo sustento e bem-estar dos dependentes.



Profissionais acima de 30 anos

Com carreira estabelecida e responsabilidades crescentes.



Casados

Preocupados com o futuro do cônjuge em caso de imprevistos.



Pessoas com responsabilidade por outros

Que precisam garantir a segurança financeira de dependentes.



Pequenos empreendedores

Que buscam proteção para o negócio e família.



Classes B e C

Com capacidade de investimento em proteção.



Dicas de Abordagem

Use perguntas leves e abertas para sondar necessidades, sem ser invasivo.

Exemplos:

- "Você tem seguro de carro?"
- "Como cuida da sua saúde atualmente? Tem algum plano ou benefício?"
- "Tem alguém que depende de você financeiramente?"

Dicas Finais

🔑 Sempre adapte a conversa ao contexto da pessoa. Use perguntas abertas para identificar necessidades sem ser invasivo. Lembre-se: seu papel é indicar, nunca vender. A equipe Unilev faz o atendimento e a contratação.