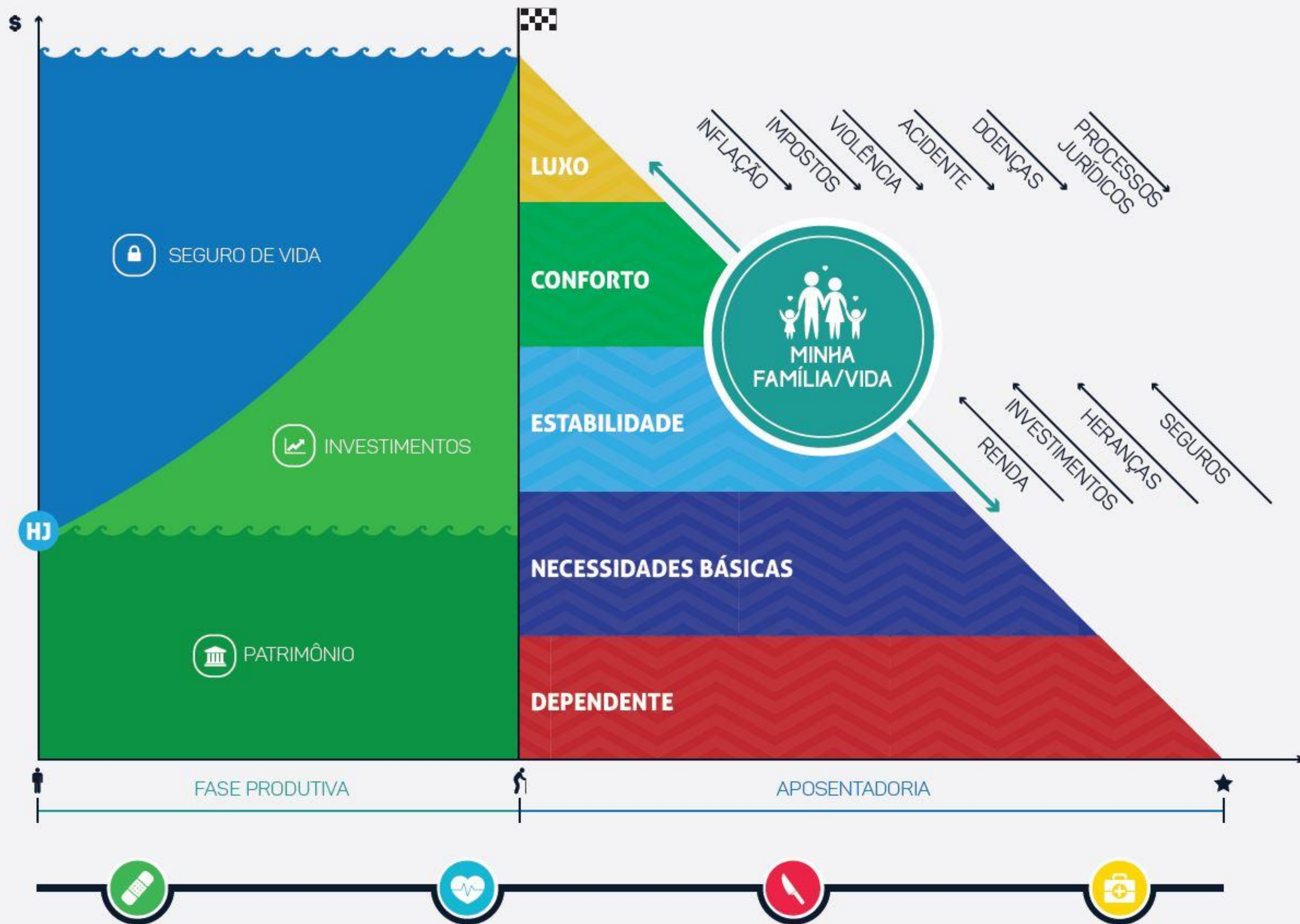


The background of the slide is a grayscale photograph of a modern cable-stayed bridge with two tall, white, A-frame pylons. The bridge spans a body of water, and a city skyline with various high-rise buildings is visible in the background. The overall image has a dark, muted green tint.

SARON
INVESTMENTS

Gestão Patrimonial

- Por que fazer Gestão de Riscos?
- Novos Processos
- Discurso para usar com o cliente
- Objeções
- ROA

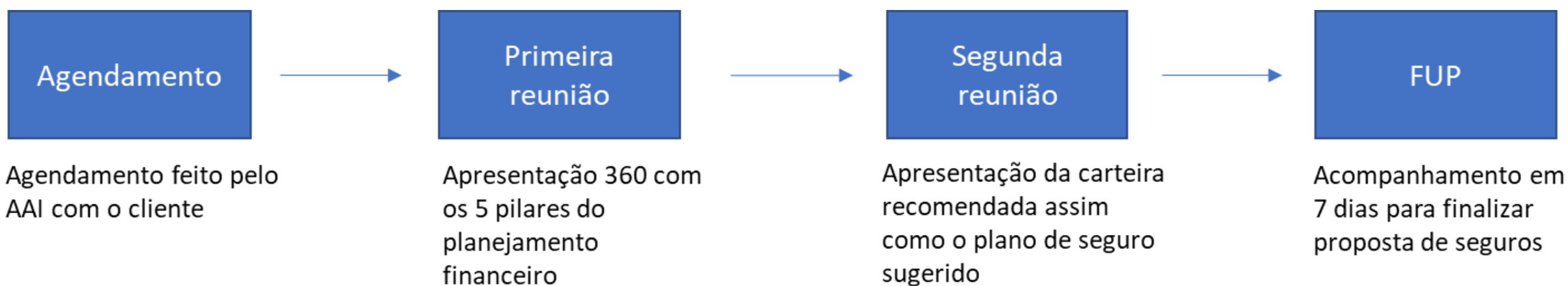




SARON
INVESTMENTS

Todo planejamento precisa ser antifrágil

Processo 1 – Captação Inicial



Responsável

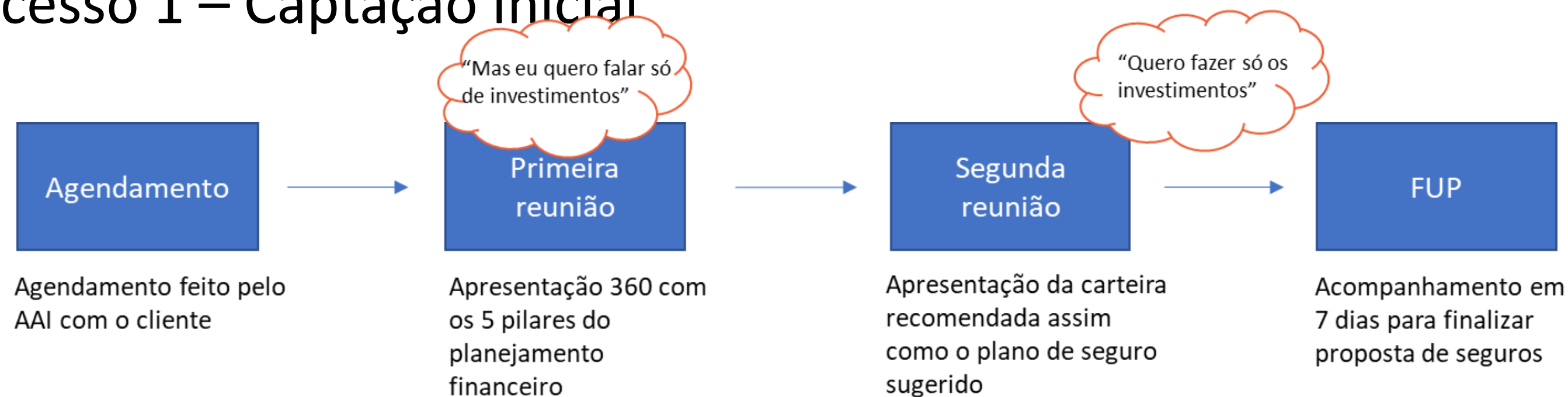


Legenda

AAI – Assessor
PF – Planejador Financeiro
ES – Especialista em Seguro

 Responsável Primário
 Responsável Secundário, caso preferência

Processo 1 – Captação Inicial



Responsável



Legenda

AAI – Assessor

PF – Planejador Financeiro

ES – Especialista em Seguro

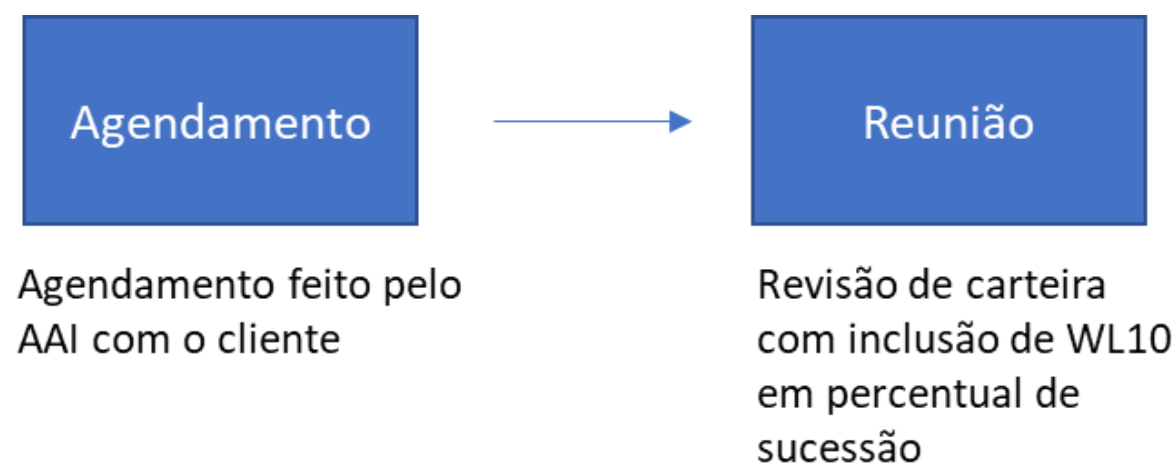


Responsável Primário



Responsável Secundário, caso preferência

Processo 2 – Revisão de Carteira



Responsável

AAI

AAI

ES

Legenda

AAI – Assessor
 PF – Planejador Financeiro
 ES – Especialista em Seguro

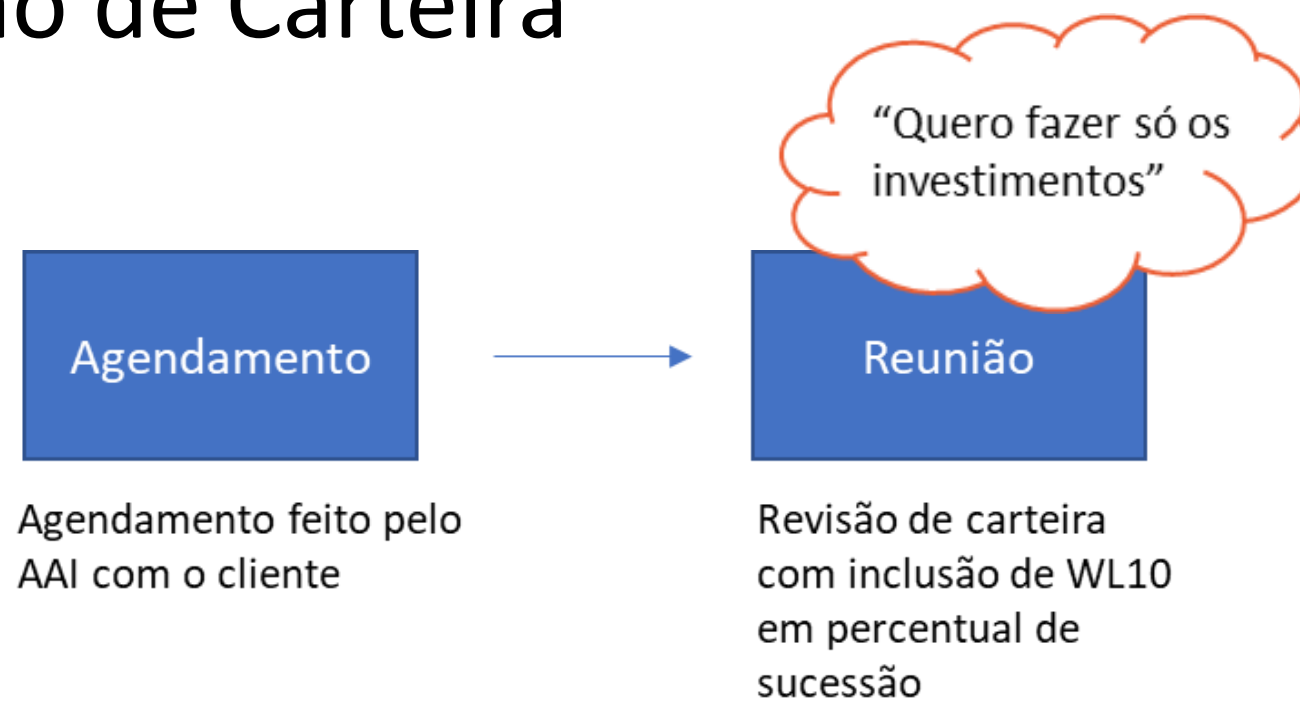


Responsável Primário



Responsável Secundário,
 caso preferência

Processo 2 – Revisão de Carteira

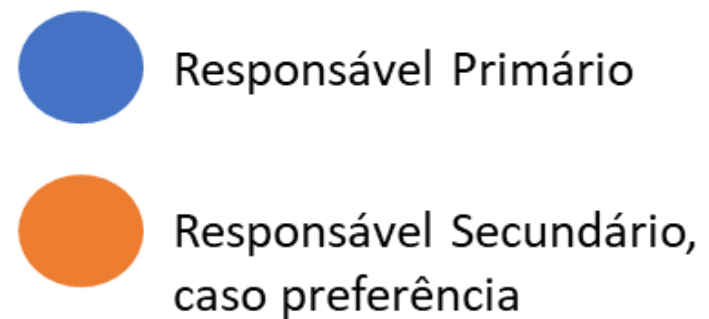


Responsável

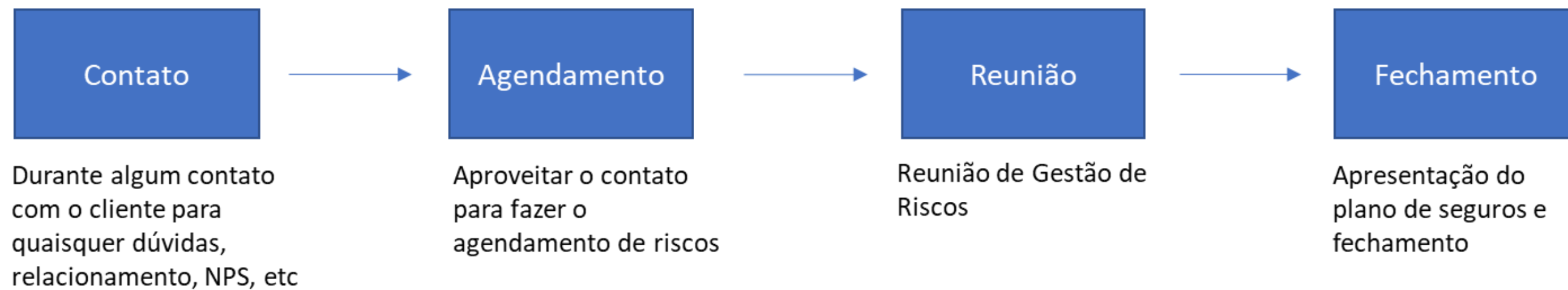


Legenda

AAI – Assessor
 PF – Planejador Financeiro
 ES – Especialista em Seguro



Processo 3 – Dúvidas do dia a dia



Responsável

AAI

AAI

AAI

ES

AAI

ES

Legenda

AAI – Assessor

PF – Planejador Financeiro

ES – Especialista em Seguro



Responsável Primário



Responsável Secundário,
caso preferência

Pro

“Cliente, aproveitando a oportunidade, analisando sua carteira percebi que ainda não falamos sobre gestão de riscos. Vou agendar uma reunião pra você com o especialista. Qual horário funciona melhor pra você, terça as 14 ou quarta as 10?”

das do dia a dia

“Mas do que se trata isso? É sobre seguro?”

“Também, mas não só. É uma análise bem aprofundada sobre todos os riscos que afetam seu patrimônio, você vai ver que vai fazer sentido. Qual horário é melhor?”

Agendamento

Reunião

Fechamento

Durante algum contato com o cliente para quaisquer dúvidas, relacionamento, NPS, etc

Aproveitar o contato para fazer o agendamento de riscos

Reunião de Gestão de Riscos

Apresentação do plano de seguros e fechamento

Responsável

AAI

AAI

AAI

ES

AAI

ES

Legenda

AAI – Assessor

PF – Planejador Financeiro

ES – Especialista em Seguro



Responsável Primário



Responsável Secundário, caso preferência

Lucas Esteves

Reunião

 1 hr 30 min

 Web conferencing details provided upon confirmation.

[Cookie settings](#)

Select a Date & Time

June 2022



SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

 Brasilia Time (11:32) ▼

 Troubleshoot

Tuesday, June 7

10:00

10:30

11:00

11:30

12:00

12:30

13:00

13:30

14:00

POWERED BY
Calendly



Lucas Esteves

Reunião

 1 hr 30 min

 Web conferencing details provided upon confirmation.

 10:30 - 12:00, Tuesday, June 7, 2022

 Brasilia Time

Enter Details

Name *

Reunião de Gestão Patrimonial | Saron

Email *

E-mailAAI + E-mail Cliente

Guest Email(s)

Notify up to 10 additional guests of the scheduled event.

Please share anything that will help prepare for our meeting.

NÃO ENVIAR DADOS DO CLIENTE AQUI POIS ELE VAI RECEBER O INVITE

Schedule Event

Outras Objeções

Objeção

Já tenho seguro (Prudential, banco, etc)

Não preciso de sucessão, já tenho Holding

Já passei todo o patrimônio pros meus filhos, não tenho mais nada no meu nome

Discurso

Ótimo, vamos marcar uma conversa com o especialista de risco pra ele avaliar o seu seguro e ver se está condizente com a sua realidade

Perfeito, a Holding ajuda a organizar o patrimônio, mas existem alguns produtos financeiros sucessórios que reduzem a tributação da Holding inclusive, vou marcar uma conversa com o especialista de sucessão pra você conhecer.

Sem problema, o importante da gente falar de sucessão é pra já deixar o planejamento deles feito pros netos de forma mais barata. Vamos agendar com o especialista pra você conhecer, tem bastante coisa nova no mercado sobre isso.

ROA

Exemplo:

- Cliente 50 anos, casado, com filhos
- PL na Saron de 5 milhões – Necessidade de Sucessão WL10 500k Capital Seguro – 30k P.A.

Investimentos

ROA – 0,6%
Rebate – 60%

Ano (bruto) – R\$ 18.000
Mês (bruto) – R\$ 1.500

Seguro

Comissão média - 45% do PA
Negociação Oneseg - 60% Saron
Rebate – 60%

Ano (bruto) – R\$ 4.860
Mês (bruto) – R\$ 405

ROA – 27%

ROA médio final – 0,76%

27%

ROA

Exemplo:

- Cliente 50 anos, casado, com filhos
- PL na Saron de 5 milhões
- Patrimônio Total de 7 milhões – Necessidade de Sucessão WL10 700k Capital Seguro – 40,7k P.A.
- Filhos ainda dependentes financeiros - + 10k P.A.
- Profissional da saúde, necessidade de proteção invalidez - +5k P.A.

Investimentos

ROA – 0,6%

Rebate – 60%

Ano (bruto) – R\$ 18.000

Mês (bruto) – R\$ 1.500

Seguro

Comissão média - 50% do PA

Negociação Oneseg - 60% Saron

Rebate – 60%

Ano (bruto) – R\$ 10.026

Mês (bruto) – R\$ 835,5

ROA – 30% Patrimonial

ROA – 41% seguro de renda

ROA médio final – 0,93%

55%

PARA VOCÊ CHEGAR EXATAMENTE AONDE QUISER,
POIS SÓ VOCÊ SABE O VALOR DE SUAS CONQUISTAS.



WWW.SARONINVESTMENTS.COM.BR

CONTATO@SARONINVESTMENTS.COM.BR

SÃO PAULO 11 2391-0925