

Guia para Corretores de Seguros sobre Vendas Cruzadas

Confira nosso passo-a-passo e aprenda como fazer *cross-sell* com a Latú



Por que é importante fazer uma estratégia de venda cruzada com sua carteira de clientes?

Implementar uma estratégia eficaz de venda cruzada na sua carteira de clientes é essencial para o crescimento sustentável e a criação de valor a longo prazo.

Você aumenta sua receita, fortalece o relacionamento com seus clientes, melhora a satisfação e a retenção, e maximiza o seu ticket médio.

Passo a passo para Vendas Cruzadas Eficazes:

1. Compreenda as Necessidades do Seu Cliente:

Realize uma avaliação completa do negócio de seu cliente e identifique os riscos potenciais que eles podem enfrentar.

 **Dica:** Ofereça a Avaliação de Risco Cibernéticos gratuita da Latú

2. Eduque Seus Clientes:

Explique a importância dos seguros em termos simples. Use exemplos reais de incidentes para ilustrar os riscos potenciais e o valor de ter uma cobertura completa.

3. Pacotes de Apólices:

Apresente outros seguros como um complemento às apólices existentes. Destaque como ele aprimora a cobertura atual, proporcionando um pacote de proteção completo e preenchendo eventuais lacunas de proteção.

Com quais apólices posso oferecer o Seguro Cyber da Latú?



Seguro
Empresarial



Responsabilidade
Civil Profissional

Clique no produto para saber como



Possíveis discursos de vendas para o *cross-sell* de Seguro Cyber para seus clientes de Seguro Empresarial



Seguro Empresarial



Seguro Cyber da Latú



Enquanto sua apólice atual cobre o **patrimônio físico** como computadores, o seguro cibernético cobre **ativos digitais**, como dados sensíveis de seus clientes.

Exemplo: se alguém roubar seus dispositivos, a apólice de atual pode cobrir o custo do equipamento. Porém, caso haja roubo de dados por conta de um incidente cibernético, os custos incorridos serão cobertos por uma apólice cyber.



Sua apólice atual pode cobrir **custos de defesa** caso um terceiro processe sua empresa por causa de uma lesão corporal. No entanto, não cobrirá reclamações por danos morais devido a **incidentes cibernéticos**.

Exemplo: Se um funcionário processar sua empresa por danos morais devido a discriminação, isso pode ser coberto pela apólice atual. No entanto, se o evento ocorreu porque os dados pessoais foram vazados, isso será coberto pela apólice cibernética.

4. **Encontre o momento certo para implementar esta estratégia com seus clientes:** Aproveite a oportunidade no momento de renovação para revisar a cobertura atual e sugerir melhorias relevantes, como o Seguro Cyber.



Dica: Entenda se é o momento certo para oferecer seguros adicionais. Veja o nosso checklist de perguntas de qualificação [aqui](#), para saber se é o momento adequado.

Pronto para aproveitar esta oportunidade?

Se sua corretora já é cadastrada, entre em nossa plataforma e realize já sua cotação!

Precisa de ajuda? Fale conosco via WhatsApp no número (11) 4040-2388

(latú) Seguros

Possíveis discursos de vendas para o *cross-sell* de Seguro Cyber para seus clientes de RC Profissional



Responsabilidade Civil
Profissional



Seguro Cyber da Latú

- ✓ O seguro atual cobre erros profissionais de seu time, enquanto o seguro cibernético trata especificamente de perdas decorrentes de incidentes cibernéticos

Exemplo: Se seu serviço for interrompido devido a um erro da sua equipe, isso será coberto pela apólice atual. No entanto, se for interrompido por um evento de *ransomware*, isso será coberto pela apólice cibernética.

- ✓ O seguro atual pode cobrir custos decorrentes de um processo judicial causado por erros ou omissões na prestação de serviços. No entanto, se o processo for provocado por um ataque cibernético, isso será coberto pela apólice cibernética.

Exemplo: se um advogado da sua equipe perder um prazo importante e isso resultar em prejuízo para o cliente, isso será coberto pela apólice de RC profissional. No entanto, se o escritório for alvo de um ataque de *phishing* que comprometa informações confidenciais dos clientes, isso será coberto pela apólice de Seguro Cyber.

4. **Encontre o momento certo para implementar a estratégia com seus clientes:** Aproveite a oportunidade no momento de renovação para revisar a cobertura atual e sugerir melhorias relevantes, como o Seguro Cyber.

💡 **Dica:** Entenda se é o momento certo para oferecer seguros adicionais. Baixe nosso checklist de perguntas de qualificação [aqui](#), para saber se é o momento adequado.

Pronto para aproveitar esta oportunidade?

Se sua corretora já é cadastrada, entre em nossa plataforma e realize já sua cotação!

Precisa de ajuda? Fale conosco via WhatsApp no número (11) 4040-2388

(latú) Seguros

Checklist de perguntas de qualificação para clientes PJ

Perguntas	Sim	Não
Sua empresa manipula ou armazena dados dos clientes ou parceiros?		
Você possui alguma medida de segurança cibernética existente?		
Você está ciente das consequências legais e financeiras de uma violação de dados?		
Você está ciente das multas e penalidades impostas pela ANPD por violações de privacidade de dados?		
Seu negócio cresceu desde a última vez que conversamos?		
Você adicionou novos softwares para a operação da sua empresa?		
Você contratou novos funcionários ou prestadores de serviço recentemente?		
Possui funcionários trabalhando remotamente?		
Sua empresa ou você já sofreu algum incidente cibernético no passado?		

Use esta lista de qualificação para entender melhor se o negócio de seu cliente cresceu e está devidamente segurado.

Embora esta lista não seja exaustiva, ela ajudará você a identificar quaisquer mudanças recentes nos negócios do seu cliente, bem como potenciais lacunas na cobertura.

Pronto para aproveitar esta oportunidade?

Se sua corretora já é cadastrada, entre em nossa plataforma e realize já sua cotação!

Precisa de ajuda? Fale conosco via WhatsApp no número (11) 4040-2388

