

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 na sua carteira de clientes é um passo essencial para o crescimento sustentável e a criação de valor a longo prazo.

Aumenta sua receita, fortalece o relacionamento com seus clientes, melhora a satisfação e a retenção, e maximiza o valor de vida do cliente.

“Os clientes recorrentes tendem a comprar mais de uma empresa ao longo do tempo.”

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 cibernética 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 os seguros como um complemento essencial às apólices existentes. Destaque como ele complementa e aprimora a cobertura atual, proporcionando um pacote de proteção completo.

Com quais apólices posso oferecer o Seguro Cyber da Latú?



Seguro
Empresarial



Responsabilidade
Civil Profissional

Clique no produto para saber como



Pontos de Venda-Chave para Fazer Cross-Sell de Seguro Cibernético para Seus Clientes



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 cobre o custo do equipamento. Porém, se os dados forem usados para extorsão, isso será coberto pela apólice cibernética.



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 a estratégia com seus clientes:** Aproveite a oportunidade no momento de renovação para revisar a cobertura atual e sugerir adições 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

Pontos de Venda-Chave para Fazer Cross-Sell de Seguro Cibernético para Seus Clientes



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 os custos reputacionais por afetação da marca em um processo judicial. No entanto, se o processo for provocado por um ataque cibernético que prejudica a marca, isso será coberto pela apólice cibernética.

Exemplo: Se um plano de negócios com informações sensíveis de um cliente for vazado por erro de um funcionário, isso pode ser coberto pela apólice atual. No entanto, se for roubado por uma infiltração não autorizada de um hacker, será coberto pela apólice cibernética.

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 adições 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 empresariais

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?		
Tem mais funcionários trabalhando remotamente?		
Sua empresa ou você já sofreu algum incidente cibernético no passado?		

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

Embora esta lista não seja abrangente, 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

(latu) Seguros