



Dê um passo em frente com a MetLife

A melhor forma de proteger os seus Clientes no dia-a-dia



Exploremos a vida juntos

Proteger o dia-a-dia de todos os Clientes

Na vida, às vezes o inesperado acontece e interrompe a rotina do dia-a-dia. Por isso, é importante que os seus Clientes tenham a cobertura adequada para a sua proteção, a dos seus entes queridos e da vida que constroem diariamente. Mas quando a vida é tão agitada, é fácil esquecer a importância da proteção e deixá-la para último plano.

A MetLife oferece um plano simples, eficaz e de grande valor. Oferece uma ótima oportunidade para iniciar novos debates sobre proteção e dá a cada Cliente a tranquilidade necessária.

Continue a ler para ver como é tão fácil...

Para muitas pessoas, o mundo da consultoria financeira parece intimidador e complexo.

A MetLife ajuda a simplificar as coisas. Este guia pode ajudá-lo a identificar os principais segmentos dos nossos Clientes e como os nossos produtos podem ser personalizados para se adaptarem às necessidades e ambições de cada um.

Soluções MetLife em poucas palavras

Neste guia, encontrará uma série de soluções que a MetLife oferece, segundo o segmento onde se enquadra. Soluções que se adaptam ao estilo de vida dos nossos Clientes, e proporcionam a tranquilidade de saber que o suporte está aí para eles e para as suas famílias.

Como não existem dois Clientes iguais, temos uma solução que se adapta a cada um deles

O próximo item do guia mostrará como a nossa seleção de produtos pode ser adaptada para atender às necessidades dos Clientes e ajudar a protegê-los todos os dias. São soluções simples e de grande valor.

Os produtos MetLife atingem três segmentos principais de Clientes:

- 1. Realistas**
- 2. Bem-Estabelecidos**
- 3. Organizados**



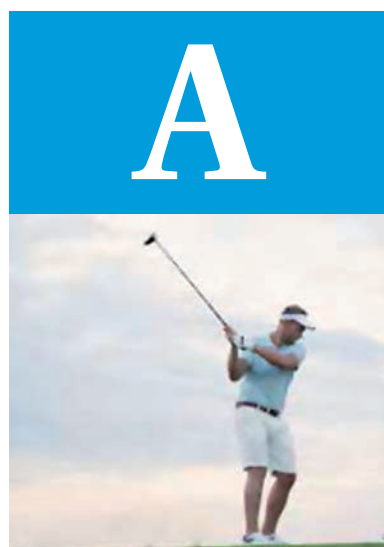
5 passos simples para proteger os nossos Clientes

Os nossos produtos são simples, versáteis e de efetiva proteção, pensados para atender às necessidades de cada Cliente.

Veremos o A, B, C, D e E dos nossos produtos e demonstraremos como é simples de entender e fácil de vender.

Deve estar familiarizado com os modelos ABC em vendas, mas são os D e E dessa estrutura que realmente ajudam a que os produtos da MetLife façam a diferença.

Ambições



Viver a vida intensamente

Todas as pessoas merecem viver a vida ao máximo. A nossa ambição é empoderar as pessoas para que se preparem para o futuro, para que tenham o seu melhor desempenho, trabalhem e vivam felizes num Mundo em constante mudança. Portanto, o que quer que seja que a vida traga, com a MetLife, os seus Clientes terão a confiança necessária para desfrutar o dia de hoje sem se preocupar com o amanhã.

Base do seu negócio



Alcançar crescimento

Encontrar formas de incorporar e navegar continuamente pelas mudanças é um desafio. Então, o crescimento deverá ser uma das bases do seu negócio.

Este guia será uma ferramenta para identificar segmentos de Clientes e oportunidades de negócio para aumentar as vendas.

Cliente como prioridade



Suporte simples e eficaz para aumentar o bem-estar

O seguro de vida ajuda aqueles que ficam para trás quando o pior acontece. A cobertura de doenças graves garante, entre outros, pagamentos fixos nos momentos difíceis.

As soluções da MetLife para os seus Clientes vão para além de uma necessidade específica. São soluções que consideram um conjunto de necessidades que preocupam o Cliente e que o ajudam a construir um presente e um futuro tranquilos.

Soluções MetLife

- a parceria complementar perfeita

Dia-a-dia



Ajudamos os Clientes a recuperar

Quando um acidente acontece, por exemplo, um Cliente partir uma perna, como lidaria com esta situação na sua vida diária? Se não consegue trabalhar e precisa de tempo para descansar e recuperar? É aqui que a MetLife **cumpre a sua promessa de fornecer suporte a curto prazo para proteger a vida quotidiana dos seus Clientes.**

Em todo o lugar, todos os dias



Proteção quando e onde for necessária

Os acidentes podem acontecer em qualquer lugar e a qualquer momento. A MetLife desenvolveu as suas soluções para que, independentemente do lugar onde aconteça* (exceto tratamento hospitalar), o sinistro seja válido, **garantindo cobertura aos Clientes, todos os dias, em qualquer lugar.**

* Aceitação sujeita a análise de acordo com o país e respeitando a lista de Medidas Restritivas impostas pela União Europeia.

Realistic Planners (Realistas)

Estilo de vida

- **Representam 33%** do mercado.
- **Idade média de 44 anos**, casados com filhos.
- Tentam **garantir o seu futuro económico com todas as decisões que tomam**.
- Sentem que não têm controlo total sobre as suas finanças.
- **O rendimento médio anual é de 27.325€.**
- **47% têm formação universitária e 6% são trabalhadores independentes.**
- **Trabalho estável**, ajuda a pagar as contas e a ter uma vida confortável.
- Pessoas bem posicionadas socialmente.
- **Indivíduos racionais.**
- **Entendem a tecnologia, mas preferem ser aconselhados por um especialista.**
- **Não se preocupam em gastar mais** se o investimento for vantajoso.
- **O mercado satura-os** com ofertas de seguros de vida.
- Forte interesse em **produtos para acidentes e saúde**.
Isso dá à MetLife espaço para entrar nas suas vidas.

Necessidades

- Proteção para o seu estilo de vida, seja por doença ou acidente.
- Bom Plano de proteção que se adapte às suas necessidades e da sua família.

Em resumo

- Pessoas em idade ativa com Filhos.
- Rendimento alto / Despesas elevadas.
- Recetivo.
- Principais Canais Usados: Presencial / Banco.

Com o Plano de Proteção Total, os nossos Realistas podem beneficiar de:

✓ Proteção Vida (Vida Completa):

- Proteção Familiar ou Proteção de Crédito.
- Coberturas Base: Invalidez Absoluta e Definitiva (IAD) e Morte.
- Cobertura Complementar Principal: Invalidez Total e Permanente (ITP).
- Idade de subscrição dos 15 aos 74 anos e 85 anos de permanência.
- Forma de Pagamento: mensal, trimestral, semestral ou anual.

✓ Proteção Acidentes Pessoais:

- Proteção flexível e completa contra acidentes.
- Idade de subscrição dos 16 aos 80 anos e 85 anos de permanência.
- Morte por acidente e invalidez permanente.
- Lesões pequenas ou temporárias e lesões permanentes.



Esta oferta está construída para atender às necessidades detetadas neste segmento, podendo ser ampliada, desde que se considere conveniente.





Established and Settled (Bem-Estabelecidos)

Estilo de vida

- **Representam 17%** do mercado.
- **Idade média de 59 anos**, são o nosso segmento com mais idade (geralmente reformados).
- Sentem-se capazes de lidar com os seus encargos financeiros.
- **Rendimento médio anual de 25.872€.**
- Interessados em **produtos que garantam segurança** para o futuro (**cobertura médica**).
- Procuram fornecedores de confiança que **ofereçam algo simples** de entender e fácil de utilizar.
- Preocupados com a **saúde, acidentes e as suas despesas diárias**.

Necessidades

- Proteção contra acidentes e doença.
- Garantir um património significativo para a sua família.
- Um produto simples e claro.

Em resumo

- Reformados com Filhos.
- Alto rendimento / Altas despesas.
- Recetivos.
- Principais Canais Usados: Presencial / Banco / Seguradora.
- Confiam em especialistas com boa reputação.

Com proteção total de Acidentes Pessoais, os nossos Bem-Estabelecidos podem beneficiar de:

✓ Proteção Acidentes Pessoais:

- Proteção flexível e completa contra acidentes.
- Idade de subscrição dos 16 aos 80 anos e 85 anos de permanência.
- Morte por acidente e invalidez permanente.
- Lesões pequenas ou temporárias e lesões permanentes.
- Acidente de viação e assalto.
- Hospitalização, convalescença, cirurgia e tratamento.
- Serviços associados: saúde e odontologia.
- Capital até 1.500.000€.
- Subsídio para hospitalização até 500€/dia, durante 180 dias.
- Incapacidade por acidente ou doença para todas as categorias de risco, até 250 €/dia (7.500 €/mês).



Esta oferta está construída para atender às necessidades detetadas neste segmento, podendo ser ampliada, desde que se considere conveniente.

Organized Worriers (Organizados)

Estilo de vida

- **Representam 17%** do mercado.
- **A idade média é de 44 anos**, é o nosso segmento de meia-idade, solteiro ou divorciado.
- **Rendimento anual de 17.030€.**
- Os seus objetivos estão estabelecidos, mas precisam de ajuda para alcançá-los.
- Receptivos **e dispostos a assumir riscos.**
- **Sensíveis ao preço.**
- Seleção de **soluções flexíveis** que mitiguem as suas preocupações sobre o presente e o futuro.
- Compram através de **canais digitais e usam-nos para fazer comparações.**

Necessidades

- Garantia de concretização dos seus planos a médio/ longo prazo.
- Flexibilidade de escolher um nível de cobertura adequado à sua situação presente ou futura.

Em resumo

- Solteiro ou divorciado.
- Rendimento Médio / Baixo.
- Recetivo e disposto a correr riscos.
- Principais Canais Usados: Online / Presencial / Banco.

Com Proteção básica, os nossos Organizados podem beneficiar de:

✓ Proteção Vida (Vida Completa):

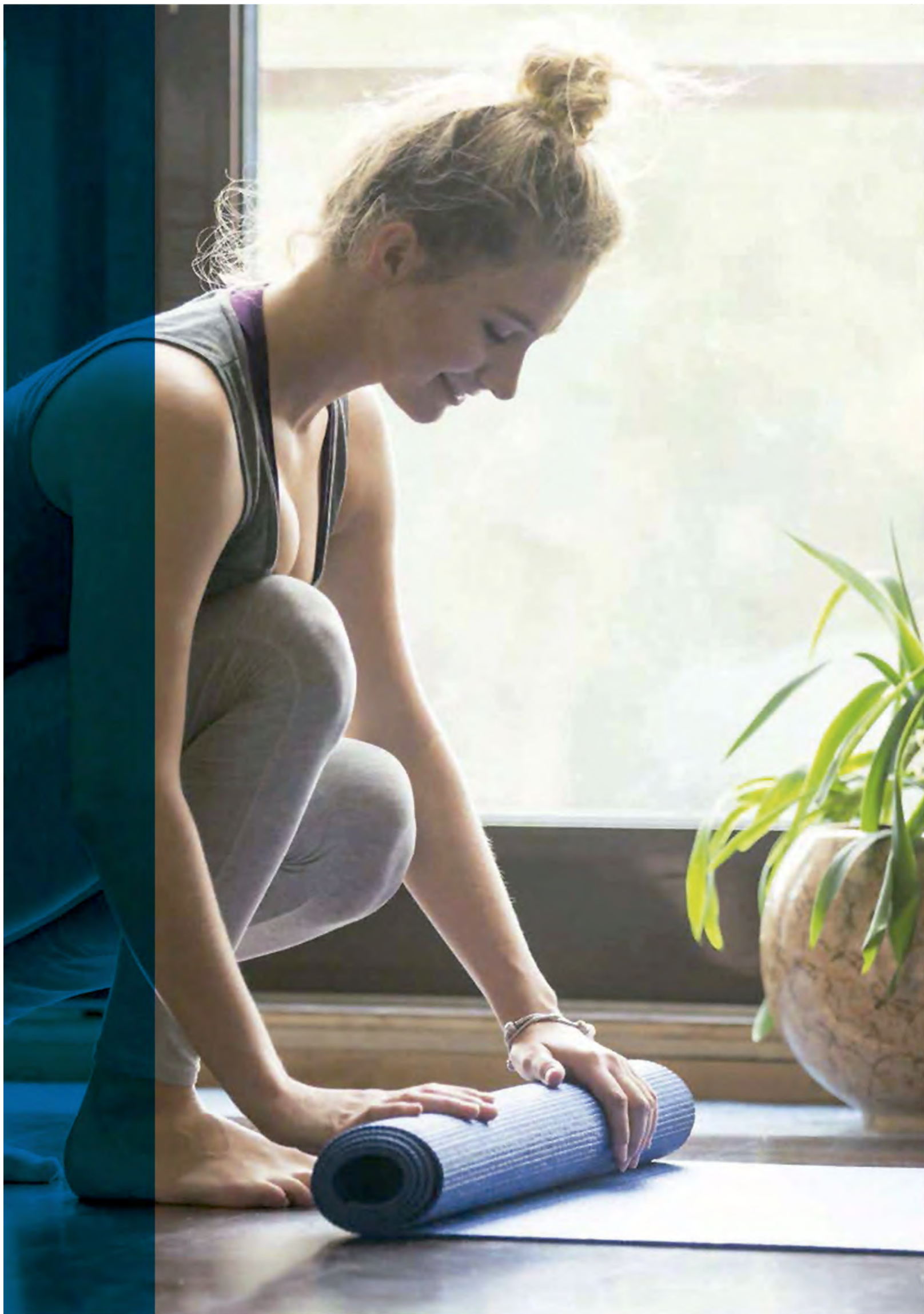
- Proteção Familiar ou Proteção de Crédito.
- Coberturas Base: Invalidez Absoluta e Definitiva (IAD) e Morte.
- Cobertura Complementar Principal: Invalidez Total e Permanente (ITP).
- Idade de subscrição dos 15 aos 74 anos e 85 anos de permanência.
- Forma de Pagamento: mensal, trimestral, semestral ou anual.

✓ Proteção Acidentes Pessoais (base):

- Proteção flexível contra acidentes.
- Idade de subscrição dos 16 aos 80 anos e 85 anos de permanência.
- Morte por acidente e invalidez permanente.
- Lesões pequenas ou temporárias e lesões permanentes.



Esta oferta está construída para atender às necessidades detetadas neste segmento, podendo ser ampliada, desde que se considere conveniente.



A MetLife Europe, d.a.c. é uma sociedade de responsabilidade limitada por ações registada na Irlanda com o número 415123, com Sucursal em Portugal registada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa com o número único de matrícula e de pessoa coletiva 980479436 e com sede na Av. da Liberdade, 36, 4º, 1269 – 047 Lisboa. A MetLife Europe Insurance d.a.c. é uma sociedade de responsabilidade limitada por ações registadas na Irlanda com o número 472350, com Sucursal em Portugal registada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa com o número único de matrícula e de pessoa coletiva 980479428 e com sede na Av. da Liberdade, 36, 4º, 1269 – 047 Lisboa. A sede social da MetLife Europe d.a.c. e da MetLife Europe Insurance d.a.c. situa-se em 20 on Hatch, Lower Hatch Street, Dublin 2, Irlanda. Os Administradores de ambas as sociedades são: Carmina Dragomir (cidadão romeno), Deirdre Flannery (cidadão irlandês), Nuria Garcia (cidadão espanhol), Nick Hayter (cidadão britânico), Merrilee Matchett (cidadão australiano), Ruairí O'Flynn (cidadão irlandês) e Tony O'Riordan (cidadão irlandês).

A MetLife Europe d.a.c. e a MetLife Europe Insurance d.a.c. (ambas utilizando a marca MetLife) estão devidamente autorizadas a exercer a atividade seguradora pelo Central Bank of Ireland e estão sujeitas a uma supervisão limitada da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), com os números de registo, respectivamente, 1188 e 1189. © 2025 MetLife, Inc. MetLife e o seu logotipo são marcas registadas da Metropolitan Life Insurance Company e suas filiais.



Exploremos a vida juntos