

A obra *The Big Players* terá lançamento para o mercado em agosto



Cinco especialistas em seguro de vida de destaque no Brasil e exterior se juntaram para criar um verdadeiro manual para o sucesso no ramo: o livro *The Big Players I - A prática por trás dos bastidores de quem fatura milhões com seguro de vida e previdência*, que está sendo finalizado pela Editora Citadel e tem lançamento previsto para o dia 26 de agosto, durante o evento [InsideCor 2022](#).

Os cinco são integrantes da MDRT - Million Dollar Round Table (Mesa Redonda do Milhão de Dólares), entidade de ensino e boas práticas sobre seguros de vida do mundo.

“Criamos uma espécie de liga de especialistas para falar exclusivamente sobre seguro de vida e previdência. Trazemos dicas práticas, de treinamentos que oferecemos. Queremos ter mais profissionais qualificados para a venda do seguro de vida no Brasil, pois aqui o mercado é

subpenetrado, e só vai crescer se tivermos outras pessoas levando esse produto à sociedade”, afirma Josusmar Sousa, CEO da Mister Líber Corretora de Seguros, presidente Brasil da MDRT (Million Dollar Round Table), e um dos coautores.

Cada coautor irá apresentar um tema de relevância.

Josusmar Sousa, da Mister Líber Corretora de Seguros, de São Paulo/SP, aborda a “fábrica de milionários”, ou seja, como os profissionais podem construir rentabilidade com a atuação nesta carteira.

Alberto Junior, idealizador do projeto The Big Player e InsideCor, do Grupo Life Brasil, de Porto Alegre/RS, explica sobre a montagem de times escaláveis de alto desempenho e a força de vendas.

Tiago Melo, da TCBM Gestão de Riscos, de Belo Horizonte/MG, fala sobre Sucessão Empresarial, Proteção Patrimonial e Financeira, Gestão de riscos, utilizando ativos securitários como ferramenta principal de sua atividade.

Rogério Araújo, da TGL Consultoria, de Belo-Horizonte/MG, explica sobre planejamento e avaliação tributária para profissionais liberais utilizando os produtos seguros de vida e previdência.

Igor Brito, da Planning4Life e Unipeople Group, de Lisboa, Portugal, explica sobre venda híbrida online e off-line para seguros de vida e previdência

“Estamos construindo com muito carinho este livro, um projeto inédito. Será uma contribuição que queremos deixar ao mercado de seguros, e esperamos que possa desenvolver excelentes vendedores, que se apaixonem e tenham sucesso neste ramo como aconteceu com cada um de nós cinco”, finaliza Josusmar.

Fonte: RUCO, em 06.06.2022