

Vender uma apólice de seguro D&O para gestor de empresa familiar ou de pequeno porte parece uma tarefa impossível. Mas, não é. Com argumentos certos, é possível não apenas vencer a resistência do gestor, como também convencê-lo de que o seguro D&O é um investimento baixo para proteger o patrimônio que ele construiu, caso venha ser acionado na justiça por algum de seus atos ou de seus comandados.

A seguir, cinco argumentos para as principais justificativas dos gestores que resistem à ideia de contratar o seguro D&O.

[Leia aqui na íntegra.](#)

**Fonte:** Linhas Financeiras, em 19.10.2017.