

Por Nuno David (*)

Antes da Covid-19, o seguro de vida era pouco difundido no Brasil, diferente do que era visto em países mais desenvolvidos como Estados Unidos e Japão, em que o mercado já era maduro. A pandemia veio para mudar esse cenário e fazer com que os brasileiros se questionassem: “o que acontecerá com a minha família quando eu faltar?”.

Essa é, aliás, a primeira pergunta que um vendedor de seguros norte-americano ou europeu costuma fazer a um prospect. No Brasil, porém, essa nunca foi uma abordagem viável, uma vez que os clientes podiam ver nesse vendedor um portador de “má sorte”, muito por conta do fator cultural do país – raízes religiosas somadas ao otimismo já inerente na população. Com o coronavírus, infelizmente, fomos obrigados a nos deparar com mortes diárias – muitas delas de pessoas próximas a nós, que nos obrigaram a questionar o nosso futuro e o das pessoas à nossa volta.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: O Estado de S. Paulo, em 29.04.2021