

Protecção

Os ingressos de um Produtor de Seguros de Vida estão baseados nas vendas que efetue. Boa parte do dinheiro que o comprador pagou pelo seu seguro vai parar nas mãos do Produtor de Seguros de Vida, em forma de comissões. Mas a diferença de outras vendas, o Produtor de Seguros de Vida segue percebendo comissões ano após ano, enquanto a apólice se mantenha vigente e se cumpram os requisitos exigidos pela empresa.

Uma vez estabelecidas, sua carteira (total acumulado das vendas realizadas) vai constantemente aumentando e portanto também seus ingressos, constituídos por comissões de novas vendas, mais as renovações de suas vendas anteriores. Assim é como resulta explicável que seus lucros se incrementem constantemente até chegar a ser em muitas ocasiões mais elevadas que as dos altos executivos da Empresa.

Certamente nem todos conseguem o mesmo nível, igual como sucede com qualquer outro profissional, já seja médico, advogado, etc., que recebem em razão do número de seus clientes e do prestígio que alcançam.

O mais importante não é necessariamente quanto consegue ganhar um indivíduo desde o ponto de vista monetário, e sim quanta satisfação pessoal obtém de seu trabalho interior e para a sociedade. Esta satisfação de ser útil deve levá-lo a planificar adequadamente seu esforço e a consequência do mesmo será o nível de vida alcançada.