



WHITE PAPER

Death care como modelo de negócio. Uma nova linha de receita para sua empresa.

Como transformar um benefício subutilizado em uma operação lucrativa, através de um serviço de altíssimo valor agregado.

Conheça como funciona a
maior operação de Death Care do Brasil

O que é death care como sva?

(Serviço de Valor Agregado)

Toda empresa já paga, de algum jeito, pela ausência desse serviço: turnover, imprevisto financeiro do colaborador, baixa percepção de benefícios.

A diferença é que, hoje, isso é só custo invisível.

Essa mesma necessidade pode se transformar em produto: sua empresa passa a oferecer, comercializar e faturar em cima de um serviço que o mercado já precisa e já usaria de qualquer forma.

É uma linha de negócio dentro do seu portfólio, com ticket e margem definidos e spread sobre o contrato.



**Uma vertical de receita nova,
embutida em algo que sua empresa já
teria que oferecer.**

Death Care

um setor bilionário, ainda subexplorado como receita

R\$ 13 bi

Movimentados por ano no mercado de Death Care no Brasil

Quase 80%

da população brasileira não tem reserva financeira para bancar um funeral digno sem apoio. Isso não é só um problema social: é a evidência de um mercado gigante, com demanda garantida e ainda mal monetizado dentro dos portfólios de benefícios corporativos.

Enquanto a maioria trata como item de RH, sua empresa pode tratar como produto.

Dois modelos, uma única régua: sua empresa fatura

Operamos com dois formatos. A diferença é o nível de protagonismo (e de receita) que sua empresa pode assumir.



Modelo Plug and Play

Sua empresa entra como canal de aquisição: zero operação, zero risco, zero gestão de base.

Com margem de contrato e comissão da empresa definida caso a caso, sobre o volume de vidas ativas.

Ideal para quem quer oferecer o SVA sem qualquer estrutura interna de gestão.



Modelo Enterprise

Gestão de base própria (ou via sistema Zelo). O valor varia conforme o tipo de contrato e o número de vidas que a sua empresa determina.

Ideal para empresas que já têm estrutura de RH e Financeiro e querem maximizar a receita gerada. Spread de acordo com a sua estratégia.

Grupo Zelo



A WON é a ponte entre a necessidade da sua empresa e a maior estrutura de Death Care do Brasil.

+300

unidades em 13 estados

+2.000

idades cobertas

79%

NPS dos clientes

+3.000

colaboradores

4 mil/mês

serviços funerários realizados

+800

veículos de atendimento



Alta adesão, baixa fricção: a base da receita recorrente

A diferença entre assistência e auxílio é o que garante que o produto tenha adesão real, baixo cancelamento e receita previsível mês a mês para sua empresa.

Característica	Auxílio funeral (Tradicional)	Assistência funerária WON
Modelo	Reembolso de despesas	Execução completa do serviço
Burocracia	Alta para a família	Nula para a família
Risco financeiro	Alto (limites de apólice)	Zero (todos os custos cobertos)
Suporte	Inexistente no luto	Integral e humanizado, 24h
Valor percebido	Baixo	Altíssimo

O que a empresa ganha

Retenção, produtividade e marca empregadora, sem linha de custo adicional.



Nova linha de receita

comissão recorrente sobre contrato ativo, sem investimento inicial



Eficiência para o RH

gestão simplificada, sem burocracia



Redução do turnover

Colaboradores valorizados permanecem na empresa.



Aumento de produtividade

Menos estresse, mais foco e engajamento.



Marca empregadora forte

Atrai talentos que valorizam cuidado e responsabilidade social.

O clube de benefícios DU



O próprio case de sucesso do Grupo Zelo, prova de valor em escala.

R\$
100 MM+

em economia gerada para os usuários da DU

+250 mil usuários ativos no aplicativo

+14 mil pontos de venda parceiros

+14 mil marcas parceiras em todo o Brasil



Descubra quanto sua empresa pode faturar com isso

Receba uma simulação de receita personalizada para o seu número de vidas

Ir para o Chat no WPP



**Receita para sua empresa.
Proteção para as pessoas.**



WON

assessoria B2B