



Prezados Senhores,

Para conhecimento e para pensar...

Nesse mês, a Swiss Re divulgou o estudo “European Insurance Report 2012, Customers for Life, What consumers think about life insurance, our industry and our products.”

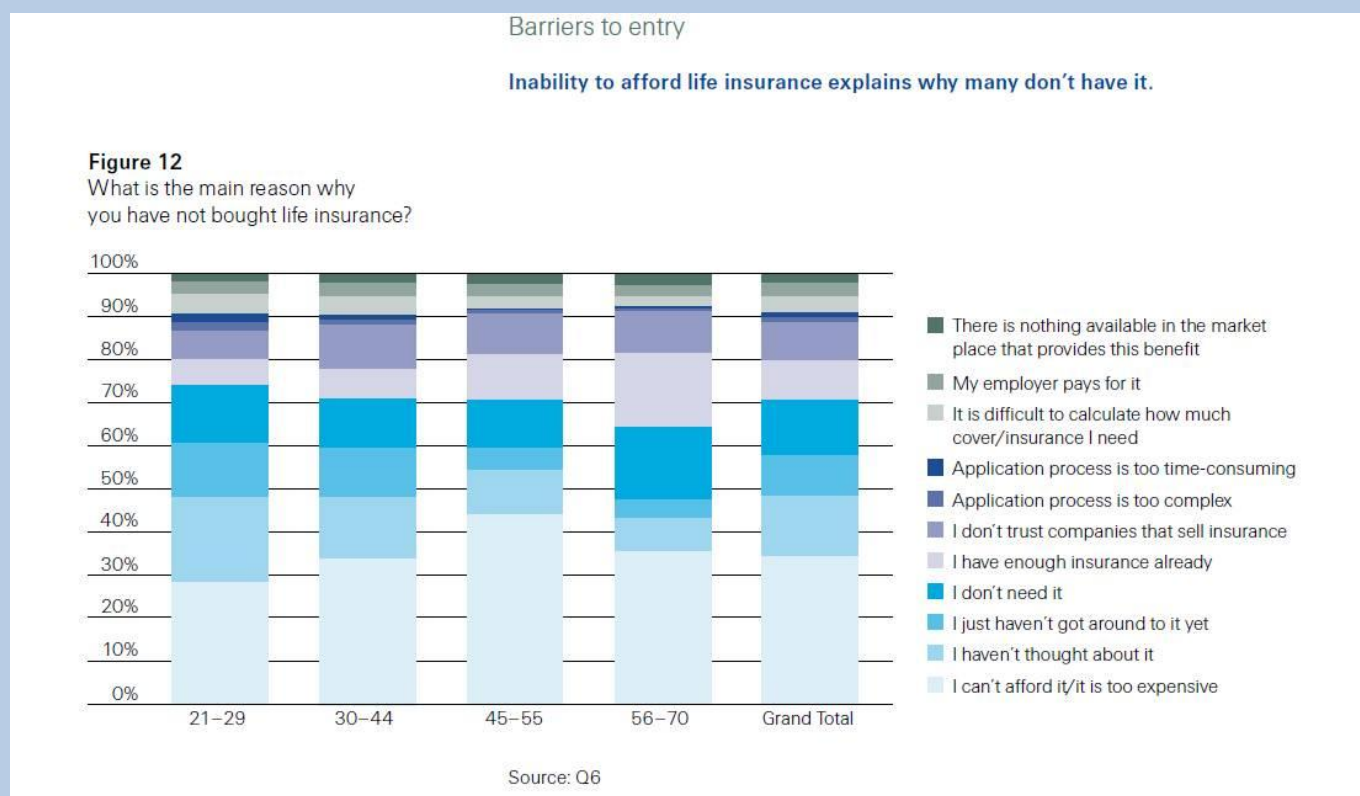
O estudo é o resultado de uma pesquisa com 15 mil consumidores, de 14 países europeus.

Ver... http://media.swissre.com/documents/European_Insurance_Report_2012_EN.pdf

O desafio do trabalho é, diante do cenário atual, tentar encontrar fatores que façam com que aumente a demanda por seguro de pessoas.

Entre outros aspectos, duas conclusões se destacam. Primeiro, a principal razão para o baixo consumo é o preço. Muitos clientes não estão dispostos a pagar mais do que de £ 25 por mês (aproximadamente R\$ 80/mês). Segundo, o linguajar usado na venda dos produtos é muito difícil para o consumidor entender (termos, coberturas, detalhes, etc) e, como resultado, ele acaba se afastando do produto.

Abaixo, gráfico mostra que quase 40% dos consumidores não podem comprar seguro de pessoas por uma questão financeira.



Cordialmente,

Francisco Galiza.

<http://www.ratingdeseguros.com.br>

<http://twitter.com/ratingdeseguros>