



Prezados Senhores,

Para conhecimento e para pensar...

Nesse mês, a empresa de consultoria PwC divulgou estudo interessante (“Life insurance is “sold” and not “bought” — for how long? A perspective on direct-to-consumer life insurance”), analisando os desafios da distribuição de seguros de pessoas no mercado norte-americano.

Ver... http://www.pwc.com/en_US/us/financial-services/publications/viewpoints/assets/pwc-direct-to-consumer-life-insurance.pdf

Segundo o texto, esse segmento estaria diante de um impasse!

Por um lado, cada vez mais os consumidores daquele país tendem a fazer compras pela “internet”. Por outro, a quantidade de agentes de seguros de pessoas tem diminuído ao longo do tempo (246 mil em 1990 para 185 mil em 2010). Sendo o seguro de pessoas considerado um produto do tipo “para ser vendido”, muito mais do que “para ser comprado” – ou seja, uma estratégia comercial agressiva e a interação pessoal são fatores importantes -, o resultado final dessa situação foi a queda na venda desse seguro. Haveria então uma forte demanda a ser suprida. Por exemplo, atualmente, 70% dos lares com crianças daquele país teriam problemas financeiros caso o responsável faltasse.

Qual o caminho?

A solução proposta no trabalho é o incremento da venda direta, em complemento aos canais já existentes.

Abaixo, algumas colocações do estudo:

- A venda direta crescerá, não apenas para suprir as necessidades dos consumidores, mas também para a sobrevivência das tradicionais seguradoras de vida.
- Existem muitas dificuldades de ordem prática para essa estratégia (tecnológica, operacional, analíticas, segmentação, comerciais, etc).
- As seguradoras constataram agora que a concentração dos negócios em poucos modelos de distribuição não está sendo mais suficiente para o desenvolvimento do setor.
- A venda direta não irá substituir canais tradicionais, mas surgir como complemento (sobretudo para determinados tipos de produto), na busca de um mercado mais eficiente.

Abaixo, a capa.



Cordialmente,

Francisco Galiza.

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

<http://twitter.com/ratingdeseguros>