tendências

Demanda no segmento de benefícios

Naturalmente, é muito importante que o mercado de seguros brasileiro (e os corretores de seguros, em particular) entenda a demanda dos seus consumidores nas áreas de seguros e benefícios. Ou seja, o que de fato os clientes querem e valorizam? Recentemente, nessa linha, saiu uma boa referência, o artigo *"The Most And Least Generous Worker Benefits In The World"*, publicado no site "**theonebrief.com**". O texto, rico em estatísticas, avalia o segmento de benefícios oferecidos pelas empresas. Abaixo, algumas conclusões:

1) Os ganhos proporcionados com um bom programa de benefícios são inúmeros. Empregados mais satisfeitos nesse particular são 12% mais produtivos, reduzindo em 25% a taxa de saída das empresas. Segundo números do mercado americano, a cada US$ 1 gasto na saúde e benefício dos seus funcionários, a empresa tem um retorno de US$ 3 a 6 nesse investimento.

2) Pela pesquisa, o seguro saúde ainda é o benefício mais valorizado, vindo a seguir um plano de aposentadoria. Outros tópicos também são lembrados, como horários flexíveis, férias e um bom plano de carreira.

3) Há comparações curiosas, como o de dias de férias pagas em diversos países. Por exemplo, no topo da lista, o Kuwait, com 43 dias por ano. Ou o de empresas que oferecem mais horários flexíveis para seus funcionários, situação útil para muitos pais com crianças pequenas. Nesse caso, o México lidera essa lista, sendo tal benefício oferecido a quase 40% dos trabalhadores desse país.

4) **Um número importante.** Apesar dos ganhos já citados, em média, 57% dos empregados não se sentem adequadamente preparados, em termos econômicos, para a aposentadoria. Ressalte-se que essa tendência é mundial. No Brasil, esse valor é um pouco maior, 60%, no mesmo nível do México, e menor do que nos EUA - o que não deixa de ser surpreendente, indicando o maior grau de exigência dos consumidores desse país. Essas expectativas dos empregados mostram um bom espaço para os corretores de seguros atuarem, cobrindo essa lacuna do mercado. Assim, é preciso ficar atento.

Em suma, mesmo alguns números do texto sendo obtidos a partir de pesquisa avaliando a realidade nos EUA, eles devem ser também, em boa parte, válidos para o mercado daqui.

Esta coluna é elaborada pelo consultor de economia do Sincor-SP, Francisco Galiza

Está na hora de você **MODERNIZAR** suas técnicas de vendas.

VISIA

A Unisincor agora oferece o curso

SUPERANDO OS DESAFIOS DA COMERCIALIZAÇÃO DE SEGUROS NO MERCADO ATUAL

Solicite na sua Regional do Sincor-SP e saia do piloto automático.

UNISINCOR
Universidade Corporativa Sincor

EVOLUINDO SEMPRE

Para ver a agenda completa de treinamentos, acesse

WWW.UNISINCOR.COM.BR

WWW.FACEBOOK.COM/UNISINCOR