tendências

Dificuldades do segmento de vida

A empresa de consultoria AM Best tem um interessante programa de entrevistas sobre o setor de seguros. Em um dos seus últimos vídeos, houve uma reportagem sobre os principais desafios e oportunidades enfrentados pelo seguro de vida nos EUA. Nessa linha, cinco fatores foram citados:

1) O cenário de baixa taxa de juros prejudicando a rentabilidade das seguradoras;
2) O envelhecimento da população, o que abre novas possibilidades, sobretudo na área de previdência;
3) Segundo diversas pesquisas, o preço ainda é a maior dificuldade para o consumidor desse produto;
4) Na análise desse preço, existe também um componente subjetivo do que é caro ou barato, pois depende de percepção, o segurado pode estar errado na avaliação. Essa conclusão leva a uma necessidade de maior conscientização ou de mais campanhas educativas;
5) A dificuldade em formar novos vendedores de seguros de vida. É um projeto que leva tempo e dinheiro, e novas gerações, muitas vezes, não têm interesse.

É oportuno fazer uma analogia desses cinco fatores citados (juros, envelhecimento, preço, educação e distribuição) com o mercado brasileiro. Atualmente, o Brasil trabalha com taxas de juros ainda elevadas, ou seja, teoricamente, não é um problema tão urgente. O envelhecimento da população é um fenômeno mundial e esse pode ser um bom estímulo para as vendas nesse setor.

O preço é um queixa relevante por aqui e o segmento precisa ganhar escala e encontrar uma saída dessa situação. Educação é sempre importante, sobretudo, em uma sociedade como a nossa, sem a cultura de poupar.

Por fim, a distribuição de seguros de vida precisa estar estimulada, pensar no longo prazo e na possibilidade de ampliar os seus negócios. Nesse último caso, as seguradoras também têm uma participação primordial, como fator catalisador.

Essas comparações internacionais são interessantes, pois mostram que muitos problemas ocorridos não são exclusivos da realidade nacional.

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

ACERTE NA ESCOLHA.
ACERTE SUA VIDA PROFISSIONAL.
FAÇA GRADUAÇÃO NA
ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS.

AGORA COM FIES É + FÁCIL!

binder

Vire alvo de interesse das maiores empresas do mercado.

Faça Graduação em Administração na Escola Nacional de Seguros.
Além de uma sólida formação em gestão, você terá acesso
a conhecimentos específicos em Seguros e Previdência.
Venha fazer parte de um dos setores que mais cresce no Brasil.

São apenas 50 vagas por semestre.
Inscreva-se já no www.esns.org.br/processoseletivo

ENADE Nota 5 São Paulo
ENADE Nota 4 Rio

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

Rio de Janeiro - Centro - Tel.: (21) 3380-1044 / 1046
São Paulo - Consolação - Tel.: (11) 3062-2025 / 2143