



Opinião Acadêmica

Edição nº 34 - maio/2015

Conscientizar para Proteger

Dilmo Bantim Moreira *

Buscar proteção é algo natural e esse desejo está ligado a nos guardar de danos e infortúnios. Sabiamente, a sociedade inventou e lançou mão da instituição do Seguro, buscando a restauração de desequilíbrios econômicos, aperfeiçoando este instrumento e universalizando seu uso.

São tantas as aplicações dessa forma de proteção que, para o público em geral, muitas de suas utilizações passam despercebidas, daí a necessidade de divulgação e educação quanto às maneiras pela qual se pode ter acesso ao auxílio que essa verdadeira instituição pode propiciar.

Profissionais, associações, empresas, fundações, federações, confederações e governos empenham-se no sentido aprimorar e fazer chegar à sociedade esse benefício, permitindo a muitos seguir em frente quando uma inesperada, contudo possível ocorrência negativa acontece, evidenciando inegavelmente o grande poder de auxílio do seguro.

Algumas das formas mais antigas da atividade securitária são aquelas conectadas à própria vida humana (abrangendo atualmente Capitalização, Odontologia, Previdência, Saúde e Seguros de Pessoas), tratando de aspectos que podem abranger situações financeiras, profissionais, sociais ou até mesmo de lazer.

Entender perfeitamente os aspectos de consumo de seguros ligados a estas situações pode ser uma tarefa extremamente complexa, contudo, algumas conclusões podem ser evidenciadas:

- renda per capita, religiões e instituições podem ser fortes referenciais na contratação;
- educação, expectativa de vida, dependência econômica e a robustez do sistema de segurança social parecem não ter forte associação com o consumo;
- estabilidade de preços e o desenvolvimento do setor bancário contribuem fortemente para a elevação do nível de aquisição destes tipos de contratos.

Os tipos de proteção aqui tratadas, para que surtam efetivo e benéfico resultado, devem ser contratadas por intermédio de entendimento da dimensão das necessidades, caso a caso, bem como da capacidade de manutenção de cumprimento das obrigações de custo, novamente sendo essencial uma orientação profissional e meticulosa aos adquirentes, de forma a que se possa estruturar a melhor relação custo x benefício, de parte a parte, garantindo satisfação e longevidade nos contratos.

Além das próprias pessoas físicas (indivíduos ou famílias), empresas também utilizam esse conjunto de proteções, também chamados de benefícios, de forma isolada ou combinada, como estratégia para atrair e reter talentos.

Conhecer o cliente e encantá-lo parece ser a fórmula do sucesso e, nesse sentido, seja no universo dos cidadãos ou das empresas, podemos observar que:

- recomendações pessoais tornam-se um fator para até 50% das compras, sobressaindo-se ao uso da propaganda;
- em sendo a primeira compra ou em função do prêmio do seguro ser relativamente elevado, a recomendação pessoal é ainda mais relevante;
- corroborando e exponenciando isto, os meios digitais devem ser tratados com atenção redobrada, tanto no sentido de divulgação dos produtos quanto de retorno da opinião dos consumidores.

Com a paulatina evolução da condição econômica nacional, novos nichos de mercado surgem e estar atento às suas necessidades e possibilidade de lhes atender é imperativo.

Organizar e manter uma rede de proteção eficiente ao consumidor exige planejamento, disciplina e conhecimento das opções disponíveis no mercado segurador, inclusive com a necessidade de comunicação de princípios básicos de educação financeira, tornando-a parte do dia a dia de todos, abordando desta forma assuntos muitas vezes evitados como finanças pessoais e proteção futura.

A união da utilidade econômica do seguro com o bem social que este produz mais que justifica a importância da necessidade de sua divulgação em função das vantagens de sua utilização.



***Dilmo Bantim Moreira**

É Presidente do Clube Vida em Grupo – São Paulo / CVG/SP, catedrático e diretor de Seguros de Pessoas na Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP, atuário, membro da Comissão Técnica de Produtos de Risco da Fenaprevi, atuário, professor e colunista em mídias securitárias.

Voltar

Academia Nacional de Seguros e Previdência

Esta publicação online se destina a divulgação de textos e artigos de Acadêmicos que buscam o aperfeiçoamento institucional do seguro. Os artigos expressam exclusivamente a opinião do Acadêmico.



Expediente - Diretor de Comunicações: Rafael Ribeiro do Valle | Conselho Editorial: João Marcelo dos Santos (Coordenador) | Dilmo Bantim Moreira | Felipe M Paes Barretto | Homero Stabeline Minhoto | Osmar Bertacini | Produção: Oficina do Texto | Jornalista responsável: Paulo Alexandre | Endereço: Avenida Paulista, 1294 - 4º andar - Conjunto 4B - Edifício Eluma - Bela Vista - São Paulo – SP - CEP 01310-915 | Contatos: (11)3333-4067 ou 3661-4164 | secretaria@anspnet.org.br | www.anspnet.org.br |